2003 **annual report**

transformational **change**

PermataBank
Life is precious

table of **contents**

life is **precious**	1
permatabank at a **glance**	2
the year in **highlights**	3
financial **highlights**	6
stock **highlights**	7
message from the **president commissioner**	8
message from the **president director**	12
delivering value to **customers**	18
regional **focus**	34
good corporate **governance**	36
report of the **audit committee**	42
internal **audit**	43
quantifying **risk and exposures**	44
finding **synergy & integrity**	54
community **leadership**	61
looking to **2004**	62
financial **review**	63
responsibility for **financial reporting**	70
financial **report**	71
corporate **data**	273

'03

life is **precious**

Life is precious and therefore should be planned and managed with care. PermataBank is committed to helping our customers plan their lives with sound financial advice and service.

VISION

To be an outstanding and professional financial service provider that builds deep relationships with customers and delivers consistently compelling customer experiences.

MISSION

To conduct our business prudently and sustainably in order to create optimum value • To provide our customers with quality products and services as solutions to their financial transaction needs with the utmost integrity and professionalism • To equip our employees with the required skills and reward their performance and excellence accordingly • To serve every customer with a high standard of quality and strive to become a role model in the best practice of good corporate governance.

permatabank **at a glance**

PermataBank was formed as a result of the merger of 5 (five) banks under the care of the Indonesian Bank Restructuring Agency (IBRA) namely PT Bank Bali Tbk, PT Bank Universal Tbk, PT Bank Prima Express, PT Bank Artamedia and PT Bank Patriot, in which PT Bank Bali Tbk was designated as the Platform Bank which then changed its name to PT Bank Permata Tbk. Each of the four other banks thus became the Legacy Bank which was merged into the Platform Bank. The five-bank merger was a realisation of the Government decision taken on 22 November 2001. The merger process began with the signing of an initial agreement between the five banks and IBRA on 20 May 2002, and the legal merger became effective on 30 September 2002 following its approval by Bank Indonesia and the Minister of Justice and Human Rights of the Republic of Indonesia.

The aim of this merger was to create a bank that would possess a solid capital structure, sound financial condition to serve as a competitive financial intermediary with a wider service network and broader product range. As such, the framework by which this merger is carried out was to combine the unique strengths of each legacy bank into a positive synergy. To that end, IBRA on behalf of the Government of Indonesia undertook a Temporary Equity Participation in the amount of Rp 4.6 trillion, which is a part of the funds amounting to Rp 1.8 trillion is used to buy Government Bonds.

With a total consolidated assets of Rp 29.03 trillion as of 31 December 2003, PermataBank has a service network comprising of 302 branch offices and 452 ATMs in 29 cities and 15 provinces; access at 6,000 domestic ATMs and 500,000 overseas ATMs; and electronic delivery channels which include PermataTel (telebanking), PermataNet (internet banking) and PermataMobile (sms banking services) that are accessible from anywhere round-the-clock. The key market segments targeted by PermataBank are middle-to-high income individuals (for retail segment), and small and medium-sized enterprises (SME) through a well-diversified credit portfolio, among other things maintaining a competitive edge in the automotive segment (for commercial segment).

The name - PermataBank - is conjoined and inseparable as a reflection of a caring and friendly bank, fully committed to quality and service, fully supported by *PermataBankers* who are professional. The new brand name and logo of PermataBank which were officially launched on 18 February 2003 contains a combination of three colours: blue, red and green. Blue stands for eternity, red for spirit, and green for prosperity.

With the motto "Life is Precious", PermataBank serves its customers in the universal pursuit of prosperity and security in life.

'03

the year **in highlights**

Leadership and Corporate Identity

The implementation of PermataBank vision and mission statements as well as business strategy and development during 2003 depends mostly on strong and excellent leadership. Supported by experienced professional bankers in its Board of Directors, PermataBank focused on generating synergy from the strengths inherited from legacy banks, namely in the retail, commercial and SME market segments while maintaining its strong automotive franchise through well diversified loan portfolios.

These are further supported by the implementation of good corporate governance and strong risk management in anticipating market risk and dynamics, under the oversight of respected academicians, bankers and government officials in the Board of Commissioners.

This strong leadership is manifested into action by General Managers of PermataBank, comprising both the senior officers of legacy banks as well as the best talents in the banking industry.

Meanwhile, the year 2003 was also marked by efforts in developing and communicating the new corporate identity of PermataBank to the public through various and multi-channel brand campaign.

Organization and Human Resources

The merger process was completed in December 2002, while the number of employee have been streamlined and reduced from approximately 8,000 personnel to around 6,000 personnel by April 2003.

The completion of human resources consolidation provides the foundation for organizational development, followed by the cultivation of PermataBank corporate culture espousing core values of trust, integrity, service, excellence and professionalism, carried out through the 8 behaviour rules.

A vital aspect in maintaining this strong leadership is through the Assessment Center, which contributes to the development of future leadership at PermataBank.

Improving Asset Quality & Risk Management

A series of asset restructuring programs have been undertaken in order to improve earning asset quality at PermataBank. From approximately Rp 2.5 trillion at year-end 2002, the amount of non-performing loans has been successfully reduced to Rp 1.06 trillion by December 2003. PermataBank's net NPL ratio gradually declined from 10.4% at end of December, 2003, to 2.9% at December 2003.

In addition to asset restructuring and reconditioning, assets were also sold directly through the Core Asset Sales Program (PPAI) comprising PPAI II in February 2003 and PPAI III in September 2003. The improvement in earning assets quality is followed by the Property Asset Sales Program (PPAP).

Measures to improve the quality of these risk-carrying activities were followed by efforts to implement a strong credit culture based on well-diversified loan portfolio and including market risks.

Branch Configuration, Banking Operations and Information Technology

Throughout 2003, some 40 branch offices have been closed down and a further 5 relocated in order to be closer to customers. In all, PermataBank operates 302 branch offices in 29 major cities in Indonesia, of which 151 branch offices are located in Jakarta, 23 in Bandung, 28 in Surabaya and 19 in Medan.

These branch offices is supported by centralised branch operations for branch transaction processing that ensure the accuracy and timeliness of branch operations in fulfilling the needs of walk-in customers.

In all, the strategy of banking operations is to focus on building a robust centralised core banking operations while relegating all non core activities to third-party outsourcing.

To ensure delivery of service excellence to customers, the most sophisticated, innovative and versatile banking technology was employed in 2003, enabling PermataBank to deploy an open system banking platform that is easily connected to other systems whether in banking or other institutions, as well as to sustain product development or features enhancement over the long run.

Business Development

A major task which was successfully completed in 2003 was the consolidation of products and services from the 5 merger banks. In the retail sector, some 34 products and services had been consolidated into 15 products, including 4 newly launched products and services.

Further business development was focused on enhancing account acquisition and loan disbursement capabilities through various programs and strategic alliances with major retail-based businesses as well as universities in Indonesia. In addition, PermataBank continue to develop market penetration in the commercial sector targeting customers in the Small and Medium Enterprise (SME) segment.

Business development endeavour is fully supported by the practice of good corporate governance principles as well as by a strong credit culture.

financial **highlights**

BALANCE SHEETS (Million Rupiah, except number of share)	**2003**	**2002**	**2001**[1)]	**2000**[1)]
Assets	29,034,831	28,027,532	26,613,635	27,562,322
Earning Assets-Net	24,578,973	23,430,405	22,477,116	22,718,340
Loans-Net	8,594,163	7,194,883	8,575,100	7,812,896
Securities Held-Net	12,481,731	13,426,870	12,269,847	11,152,038
Investments in Shares of Stock-Net	13,143	28,051	136,666	193,985
Deposits	23,490,171	21,894,456	22,449,386	22,242,744
Fund Borrowings	918,724	1,474,925	2,621,736	2,162,471
Liabilities	27,278,563	26,830,712	27,194,731	26,668,622
Shareholders' Equity (Capital Deficiency)*)	1,713,567	1,157,252	(616,832)	864,098
Number of Shares Issued and Fully Paid	193,578,148,075	193,578,148,075	67,200,583,300	67,200,583,300

STATEMENTS OF INCOME(LOSS) (Million Rupiah, except Net Profit (Loss) per Share)	**2003**	**2002** [2)]	**2001** [2)]	**2000** [2)]
Interest Income	3,221,976	2,124,727	1,271,121	615,426
Interest Expenses	2,125,484	1,767,788	1,193,229	870,528
Net Interest Income (Expenses)	1,096,492	356,939	77,892	(255,102)
Other Operating Income	302,476	269,935	257,673	331,142
Provision (reversal of allowance) for Losses on Earning Assets	11,020	342,336	(121,991)	565,125
Provision (reversal of allowance) for Losses on Commitments and Contingencies	5,477	13,022	(46,240)	9,985
Merger Expenses	-	482,248	-	-
Other Operating Expenses	902,388	648,324	472,554	454,829
Income (Loss) from Operations	480,083	(859,056)	31,242	(953,899)
Non Operating Income (Expenses)-Net	62,421	11,201	200,007	(160,327)
Income (Loss) before Tax	542,504	(847,855)	231,249	(1,114,226)
Tax Benefit (Expense)	22,004	46,177	(7,853)	40,174
Net Profit (Loss)*)	558,089	(808,221)	216,125	(1,080,363)
Net Profit (Loss) per Share	3	(8)	3	(60)

FINANCIAL RATIOS **)	**2003**	**2002**
I Capital		
1. Capital Adequacy Ratio (CAR)	10.8%	10.4%
2. Fixed Assets to Capital	79.3%	96.8%
II Earning Assets		
1. Non Performing Earning Assets	4.6%	10.0%
2. Non Performing Loans - Gross	11.2%	27.2%
3. Non Performing Loans - Net	2.9%	10.3%
4. Allowance for Losses on Earning Assets to Earning Assets	4.7%	7.5%
5. Allowance for Losses on Earning Assets to Required Allowance for Losses on Earning Assets	165.3%	107.2%
III Rentability		
1. Return On Assets (ROA)	1.9%	-4.8%
2. Return On Equity (ROE)	66.1%	-153.5%
3. Net Interest Margin (NIM)	4.4%	2.4%
4. Operating Expenses to Operating Revenues	86.6%	138.1%
IV Liquidity		
Loans to Deposits Ratio (LDR)	41.3%	40.5%
V Compliance		
1. a. Percentage Violation of Legal Lending Limit		
a.1. Related Parties	0.0%	0.0%
a.2. Third Parties	0.0%	0.0%
b. Percentage Excess of Legal Lending Limit		
b.1. Related Parties	0.0%	0.0%
b.2. Third Parties	6.7%	3.1%
2. Reserve Requirement (Rupiah)	5.2%	5.6%
3. Net Open Position	5.6%	33.4%

OTHERS	**2003**	**2002**
Total Permanent Employees	5,828	7,954
Total Branches	302	328
Total Automated Teller Machines (ATM)	452	456

*) Excluding Minority Interests.

**) Based on Circular Letter of Bank Indonesia No. 3/30/DPNP dated 14 December 2001. The financial ratios for 2001 & 2000 were not presented considering that the merger of the banks was effective as of 30 September 2002. Calculated on the basis of parent company figures.

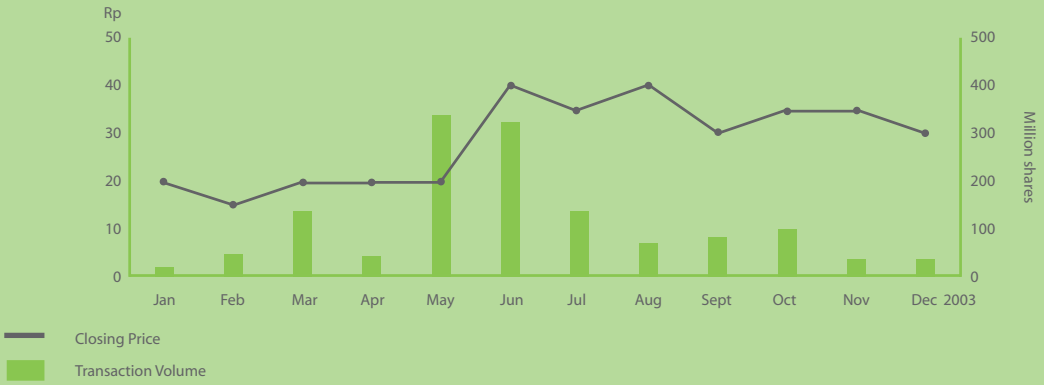
1) The financial statements have been restated as if the merger had been effective at the beginning of the year presented.

2) Based on the Merger Deed as covered by notarial deed of A. Partomuan Pohan S.H., LL.M No. 46 dated 27 September 2002, all assets and liabilities as well as the operations, business and activities of each bank which entered into the merger were legally transferred to PT Bank Permata Tbk (formerly PT Bank Bali Tbk) as the Surviving Bank. Therefore, up to 30 September 2002, profit and loss accounts in this financial highlights represented the accounts of PT Bank Bali Tbk as the Surviving Bank and did not represent the combined accounts of all Merged Banks.

'03

stock **highlights**

PermataBank on the Jakarta Stock Exchange



Share Price	2003 Highest	2003 Lowest	2002 Highest	2002 Lowest
First Quarter	30	15	125	35
Second Quarter	55	20	105	50
Third Quarter	50	30	55	30
Fourth Quarter	40	30	35	15

Share Performance	2003	2002
Highest Price	55	125
Lowest Price	15	15
Year-End Price	30	25
Earning per Share	2.9	(8)

Shareholders (as of 31 December)	2003 Number of Shares	2003 Percentage (%)	2002 Number of Shares	2002 Percentage (%)
Indonesian Bank Restructuring Agency (IBRA) *	176,790,314,903	91.33	176,790,314,903	91.33
The Republic of Indonesia *	11,303,440,953	5.84	12,281,185,540	6.34
Public	5,484,392,219	2.83	4,506,647,632	2.33
Total	193,578,148,075	100.00	193,578,148,075	100.00

* IBRA and the Republic of Indonesia represent the ultimate shareholders of the Bank, in line with Bank Indonesia Regulation No.5/25/PBI/2003 dated November 10, 2003, on Capability and Fit and Proper Test.

Chronology of Share Listing

Listing Date	Number of Shares Issued	Number of Shares	Description
15 January 1990	3,999,000	3,999,000	Initial Public Offering of PT Bank Bali Tbk
10 September 1990	15,508,000	19,507,000	Limited Public Offering I PT Bank Bali Tbk
14 November 1990	42,525,000	62,032,000	Recording of Founder Shares PT Bank Bali Tbk
8 September 1992	124,064,000	186,096,000	Issuance of Bonus Shares PT Bank Bali Tbk
17 July 1995	65,133,600	251,229,600	Limited Public Offering II PT Bank Bali Tbk
18 Mar 1996 - 20 Mar 1998	1,434,230	252,663,830	Warrant Conversion PT Bank Bali Tbk
27 October 1997	252,603,830	505,267,660	Stock Split PT Bank Bali Tbk
25 August 1998	166,738,173	672,005,833	Issuance of Bonus Shares PT Bank Bali Tbk
20 September 2000	66,528,577,467	67,200,583,300	Limited Public Offering III with regard to the Recapitalization Program
27 September 2002	126,377,564,775	193,578,148,075	Merger of five Banks to become PT Bank Permata Tbk

message from the **president commissioner**

"With a sophisticated risk management system that allows us to monitor bankwide risks clearly across every market segment and every single customer, a corporate governance that has been strengthened to reflect best-practice standards, we believe that our people, systems and governance are fundamental to building sustainable businesses that provide increasing returns to shareholders, while also making a difference to customers, employees and the community."

DR. Aditiawan Chandra, President Commissioner

Board of Commissioners

Previous page:
DR. Aditiawan Chandra, President Commissioner
Above left, clockwise:
Deswandhy Agusman, Commissioner
DR. Lukita Dinarsyah Tuwo, Commissioner
Dradjat Bagus Prasetyo, Commissioner
Rachmat Saptaman, Commissioner
Ichsanuddin Noorsy, Commissioner
DR. Tirta Hidayat, Commissioner

Esteemed Stakeholders,

I am pleased to be able to report of the progress of PermataBank against the backdrop of Indonesia's improving economic conditions and strengthening banking sector.

In 2003, Indonesia enjoyed its best year ever since the Asian financial crises of the late Nineties. A GDP growth of 4.1% exceeded most expectation. The nation's balance-of-payment account improved considerably as export increased and the current account deficit decreased. As a result, the Rupiah strengthened further and remained relatively stable throughout the year. Meanwhile, inflation rate was 5.06%, significantly less than that of previous year.

Improving macro-economic conditions provided the impetus for real sector recovery. Although real investments remained scarce, consumer spending and commercial trade rose briskly to provide growing bases for bank loan expansion. This led to a general improvement of the banking sector despite certain lingering structural deficiency.

Prime interest rate on the SBI notes declined significantly from 12.93 % to 8.31% as at year's end. Non performing loans declined considerably, while both aggregate deposits and lendings rose appreciably.

Amid this encouraging development, the challenge for PermataBank will be to fulfill its promise to stakeholders that life could be more precious. Our banking products and services should not only meet financial needs, but also help fulfill dreams. Our banking technology should not only define how well our products are delivered to market, but also serves as the all-purpose key by which our customers can undertake their banking transactions conveniently. Our people should not only be highly-trained professionals doing only what they do best, but also become committed stakeholders of PermataBank - putting all their minds and hearts behind the performance of PermataBank.

In 2003, we lived up to those challenges and achieved results that exceeded most expectations. Our net profit for the year was above anyone's best estimates including our own.

As a result of the retained earnings from its profitability, PermataBank increased its CAR to 10.8% by year-end 2003, exceeding the statutory CAR requirement of 8% that is currently set by Bank Indonesia. Profitability and capital adequacy, two critical elements that are required of any sustainable banking operations, are already well within the grasp of PermataBank so soon after the merger. This underlines the Bank's ability to restaff and restructure its organisation into profitable operating units within only its first full year in 2003. Almost all of our businesses posted solid growth during the year, backed by state-of-the-art technology and operating systems that have withstood the test of time from our pre-merger days. The year's results highlight the strength of each of our businesses. In many cases such as automotive financing, value-chain commercial banking, electronic banking and credit cards, our franchise is either a market leader or a trend setter. These results are reflected in our improving key performance and compliance indicators from returns on employed capital to revenue-per-employee productivity to cost efficiency ratio, loan-to-deposit ratio, nonperforming loans ratio and net open position - the numbers of all of which are presented in the Financial Highlights section of this annual report along with other key indicators.

The Board of Commissioners is also pleased to note of the extremely smooth post merger integration process of PermataBank throughout the year, following the legal merger in the fourth quarter of 2002. Personnel issues were mostly settled by March 2003 with up to 95% of the Bank's top three layers of management positions filled by qualified individuals from within legacy banks . For the remaining positions, PermataBank looked outside to recruit some of the best talents in the industry, completing the roster by the third quarter of the year. The entire process of selection, recruitment and placement of personnel was done in a fair and transparent manner that the outcomes were unanimously accepted with very few objections, if any, coming from our 5,828 personnel.

While on the technology front, the banking technology platform inherited from the pre-merger was so highly developed and advanced that we had no problem whatsoever in choosing the core banking application system, and integrating everything else into it. Today, PermataBank can claim to have one of the most versatile and open banking systems in the market that would enable us to link or match our system to any other consumer service provider in the world.

Finally, we have also established a sound risk management system in addition to strong corporate governance. Our risk management system employs what is probably the most comprehensive and sophisticated measures and methodologies. This enables us to monitor risks clearly and integrally across every business segment, every single customer, and every operations bankwide. While our corporate governance has been strengthened to reflect international best-practice standards as well as our own norms and practices, including separate compliance and internal control measures that are deemed adequate to provide reasonable assurances against potential loss, damage or both.

We believe that our people, systems and governance are fundamental to building sustainable businesses that provide recurring and increasing returns to shareholders, while also making a difference to customers, employees and the community. Overall, PermataBank has made great strides in 2003 to lay down the foundations and infrastructure for future growth - thanks in no small measure to the continuing support of the government and financial authorities, the house of representatives, and our own stakeholders including customers, business partners and PermataBankers.

The Board of Commissioners conveys its appreciation to the Management who have made a good start for PermataBank. We also express our hope that they will continue to remain steadfast in their prudent course, commit to good corporate governance and comply to all regulations.

We are confident that the year 2004 will be even more rewarding for PermataBank and its stakeholders.

April 2004

DR. Aditiawan Chandra, President Commissioner

message from the **president director**

"Our better-than-expected results in 2003 were the fruits of labour and dedication of our people, and a reflection of the continuing trust of our customers and communities whom we serve. PermataBank is ready to play a part in Indonesia's continuing economic growth by serving as a reliable financial intermediary, creating sustainable growth, and delivering the best value to all our stakeholders."

Agus D. W. Martowardojo, President Director

Board of Directors

Previous page:
Agus D. W. Martowardojo, President Director
Above left, clockwise:
Chandra Purnama, Deputy President Director
Elvyn G. Masassya, Director
Joseph Georgino Godong, Director
Irman Alvian Zahiruddin, Director
Mahdi Syahbuddin, Director
Ongki Wanadjati Dana, Director
Andrew Hardi Hanubrata, Director

PermataBank performed above expectations in 2003. Profit after tax for the year was Rp 558 billion compared to a loss of Rp 808 billion in 2002. Throughout the year, our profit before tax rose consistently from one quarter to another: Rp 102.3 billion, Rp 151.4 billion and Rp 214.4 billion by the first quarter, second quarter and third quarter, respectively, and finishing in the fourth quarter with the above figure. If we look at the progression, not only do we note a consistency of growth in the amount of our profit, but also that this growth becomes exponentially larger the further we progress into the year. This may suggest the phenomenon of the critical mass which is beginning to take shape within the nucleus of PermataBank. If that were so, we are optimistic about where the course of this progression will take us in 2004 and beyond.

The reason why we have broken down our cumulative earnings profile quarter by quarter in 2003 is to show that we have derived these earnings gradually over the period of one year, indicating that they came from sustainable operations and earning assets that have gotten better over time, and not from an extraordinary one-off business opportunity.

A sizeable portion of our 2003 profit was derived from the benefits of restructuring which will not recur in 2004 or any other year for that matter. Nevertheless, we are confident that the systems that we have put in place since 2003, not to mention the winning features of our new products and services, will provide PermataBank with the recurring revenues that will propel our growth well into the future. Indeed, our platform for future growth is solid.

By any means, 2003 was not an easy year for either PermataBank or the banking sector in Indonesia in general. With a declining interest rate environment, competition for third-party funds had become tighter than ever, and not among banks alone, but between bank deposits and other forms of investment instruments such as bonds, mutual funds and insurance policies. The situation called for specific business strategies that require banks to differentiate their strength and competitive edge in order to retain and grow their businesses. As such, 2003 was in many ways a testing ground for PermataBank, to see whether, indeed, we had the unique strength and the comparative advantage to win over the competition.

Our results in 2003 showed that we have both the competitive edge as well as the strong commitment of our people to make it work. Our growing credit disbursement to the SME, retail and commercial sectors, along with the increasing quality of our credit portfolio from tireless workouts and restructuring have contributed significantly to the bottom line. In 2003, total newly originated loans to the SME, retail and commercial sectors reached approximately Rp 4.4 trillion, while total outstanding loans to this sectors grew by Rp 680 billion. In all, approximately Rp 9.7 trillion were outstanding as at year-end 2003 if we include the corporate sector as well.

Our net interest margin on these loans improved considerably from 2.4% in 2002 to 4.4% in 2003, reflecting the prevailing low interest rate environment. Along with our growing net interest income on one hand, we also benefitted from improving cost efficiency ratios on the other hand as we began to reap the benefits of our branch rationalisation, organisational streamlining and systems integration as part of the merger process.

The year 2003 was also notable for PermataBank for the way we have made our businesses more manageable and responsive to changing market needs. We undertook a thorough remapping of our businesses - from redefining our business strategy that covers nine key operational aspects to relocating our

branch offices to more strategic locations, reprofiling our products and services to match market needs, and establishing a national operations centre to serve as an integrated administrative and operational support for our nationwide operations. With a single integrated administrative centre serving our entire operations, we were free to devote our resources at our branch and sub-branch offices to focus entirely on marketing our products and serving our customers. This has enabled us to establish and build the PermataBank franchise brand quickly and effectively in the market to both retain the trust of our legacy customers and win new customers.

The nine key operational aspects that were covered in our strategy formulation were Customer, Customer Relationship Management, Brand, Delivery Channel, Service, Products, Human Resources, Risk Management and Capabilities Acquisition. Through a combination of customer retention and development, market segmentation, brand building, alternative channeling, customised service, product differentiation, performance-driven personnel, risk-based pricing and competence-based growth, we are building a formidable competitive edge for PermataBank today and in the future.

One of our key competitive advantages, as it turned out, was our advanced banking technology platform which we inherited from pre-merger era that had long been recognised for its electronic banking capabilities. Not only was this platform advanced, it was also sufficiently versatile and sophisticated to absorb, adapt and integrate every product development and systems enhancement that were required to expand our delivery channels, improve product deliveries, strengthen risk management, and optimise profitability. PermataBank today has one of the most comprehensive and versatile electronic banking deliveries in the market including mobile banking, call center, debit card, internet banking and an electronic payment service that has taken the market by storm. Furthermore, our preference towards a technology platform that is open and versatile - as opposed to the self-contained and exclusive environment that some banks have chosen for their platforms - has provided greater convenience to our customers while also enabling us to link the PermataBank network to a growing range of consumer services that are accessible through the PermataCard.

We are also making great strides in product development. The launching of the PermataTabungan, our mainstay savings product, through the Permata Ceria program, brought the amount of our savings account to approximately Rp 3.5

trillion. Our credit cards were repositioned and relaunched with special offerings designed to attract a specific target market. We provide an enhanced preferred banking service, PermataBank KENCANA, catering to high net worth individual customers. We also repackaged our car loan and home mortgage facilities to enable us to respond more closely to customer needs as well as to the business needs of the car dealers and property developers. All this has contributed significantly to building the PermataBank brand equity in the market within the relatively short period of time since our merger, leading to our growth and profitability in 2003. What is required of us now is to sustain this growth indefinitely in order to create long-term shareholder value.

Some of the key issues that still need to be addressed as we continue to manage our growth prudently and sustainably in the coming years are those dealing with risk management, compliance and governance issues. While these have been key issues that were also dealt with in 2003, the Management has decided that they will be given more attention in 2004 with the aim of cultivating a corporate culture that is risk-conscious and risk-averse, managing our businesses by complying fully to regulatory and procedural requirements, and acting responsibly towards all stakeholders through good corporate governance.

In the area of risk management, we have made and continue to make significant progress in the development of a truly comprehensive and holistic system of risk monitoring and risk management to the extent that we can electronically segregate and monitor every banking transaction, every credit disbursement, every credit performance, every treasury placement, every value-at-risk, every open item, all the way down to the cost-and-profitability profile of every single customer. With such depth and breadth, our risk monitoring and management system has become truly powerful tool of management information - one that can make a real difference in managing the growth of PermataBank well into the future.

In corporate governance, we have finalised the PermataBank Corporate Governance Policy Manual and Guidelines, setting out a clear and concise roadmap for the implementation of good corporate governance in line with the prevailing best practices of the banking industry. Manuals on standard operating procedures covering all key banking operations have also been finalised and have been distributed to the respective operating units. It is now up to us to ensure that these policies and procedures are adhered to and, furthermore, that we comply with all laws and regulations. To ensure compliance

at all levels of operations, we have stepped up efforts to provide information as well as access to information on current Bank Indonesia directives and regulations to all key personnel bankwide. We also employ Compliance Representatives to monitor the compliance of operational units to standard operating procedures as well as external regulations, including on issues related to the Know Your Customer (KYC) principle. Meanwhile, our Corporate Compliance organisational unit is being developed further, in line with our continuing business growth and development.

We are confident that these efforts will also reflect positively on the strengthening fundamentals of PermataBank, making the Bank increasingly the bank of choice among customers, investors, employees and the community. Following what we hope to be a peaceful general election in Indonesia in 2004, we expect the Indonesian economy to continue to strengthen as it has over the past year, with the inflation rate held in check, the Rupiah stabilised, exports growing and balance-of-payment improving. A robust economy will spur real sector growth, providing greater impetus and viability for banks to lend more.

PermataBank is ready to play its part in the nation's continuing economic growth. We have prepared a solid foundation on which to serve as a reliable financial intermediary and on that foundation, we are creating sustainable growth opportunities for the future. Our better-than-expected results in 2003 were the fruits of labour and dedication of all PermataBankers, and a reflection of the continuing trust of stakeholders including our customers and communities whom we serve. Let us not forget their contributions for which we express our heartfelt gratitude and appreciation.

Together with our supporters, I am confident that PermataBank can overcome any challenge, climb any mountain, and achieve whatever goals we set our minds to - producing and delivering the best value to all our stakeholders.

April 2004

Agus D. W. Martowardojo, President Director

delivering value **to customers**

"In this age of the Internet and multimedia, customers make informed choices of competing products and services. We believe, therefore, that merely improving customer relationship is not enough. Our challenge, as a service provider, is about our entire organisation evolving to put the customer at the center of our universe. About delivering value to our customers over and over again. About making them an integral part of a satisfying relationship..."

services technology branch offices

human resources quality services

"PermataBank KENCANA helps me structure a personal financial plan that is both simple and easy to follow. The plan takes into account my current and potential future earnings, to arrive at my financial goals in five, ten, fifteen and twenty years from now."

PermataBank KENCANA Customer

PermataBank has consolidated the resources of five legacy banks into a formidable banking platform that exceeds the sum of its individual units. Our banking franchises combine depth, reach and versatility that provide different solutions to different customers across the commercial, retail and consumer market spectrum. A key part of this development has been the successful

creating a formidable funding platform creatin

integration of our asset and liability products, as well as numerous product development and service enhancement that we have undertaken over the past year. As a result, PermataBank is capitalising on the synergy that is derived from its solid yet evolving banking platform.

Creating a Formidable Funding Platform

The integration of legacy-bank products and services became the starting point to building a formidable funding platform towards financial liquidity and sustainability. We thoroughly analysed the features and characteristics of each of our legacy product and service. Those with differentiating features were retained as core products and services, while similar products or services were either fused into one or eliminated altogether. The naming of products were also standardised by the consistent use of the call-name of "Permata" for all of our products, services and marketing programs.

Product Differentiation: Smart Products for Smart Customers

In liability products, our PermataTabungan or savings product successfully introduced the "PermataCeria" program that offers up to four distinct benefits to customers including complimentary prizes, attractive prize draws and point rewards. Since its launch on 1 July 2003, the innovative features of PermataTabungan had helped generate substantial amounts of saving account funds for PermataBank, which amounted to approximately Rp 3.5 trillion as at year-end 2003.

Since 2003, we have gradually replaced the savings card of legacy banks to the PermataBank Visa Electron debit card for all of our PermataTabungan customers. We have subsequently followed this up with the expansion of our merchant programs, offering our cardholders special discounts on a great number of merchants displaying the "Belanja Hemat ala PermataBank" or Super Savings ala PermataBank signs in their stores.

To provide our customers with an affordable solution to secure educational funds for their children, in September 2003 PermataBank launched a long-term savings plan combined with a life insurance coverage dubbed as "PermataPendidikan" or PermataEducation. High-publicity roadshows were undertaken in several key cities including Jakarta, Bandung, Surabaya, Medan, Semarang and Malang in which the highly popular child star entertainer, Tasya, acted as the product's chief spokesperson. Also, this product was launched in conjunction with the "PermataKasih" or PermataCare program which underlines our commitment to educational development. Through the PermataCare program, PermataBank allocates funds to help economically underprivileged children acquire elementary schooling.

g a formidable funding platform creating a for

However, the smartest feature by far in our growing range of products is the Permata e-Wallet card which is an electronic payment and transaction recording system embedded in a smart chip technology that allows us to customise use of the card in any way suitable for specific target users. In 2003, we marketed our e-Wallet product more aggressively by identifying potential key alliances that could expand its use exponentially. Among several alliances, PermataBank signed service agreements with Universitas Parahyangan in Bandung and PT Bogasari Sukses Makmur (Bogasari). In the alliance with Universitas Parahyangan, Permata e-Wallet has been enhanced to serve as a student and library card in addition to being a banking transaction card. While for Bogasari, we designed our Permata e-Wallet to serve as an employee payroll card, a means to settle payment to suppliers and manage incentive credits to distributors electronically.

Personalised Service: Building Meaningful Relationships

Complementing our smart banking products is a level of service that is delivered with a highly personalised manner. At the top of this personalised service pyramid is the "PermataBank KENCANA", or preferred banking service that caters to the cream of our customers. The word "KENCANA" refers to the Sanskrit word for gold, and by its definition, describes the level of service that our preferred banking clients deserve and receive at PermataBank.

PermataBank KENCANA was relaunched in February 2004, offering customers the gamut of high quality banking and investment advisory services worthy of

high net worth individuals. These customers have access to banking transactional services that offer higher limits, complimentary annual fee for gold credit cards, safe deposit boxes, personal check books, airport executive lounges for 2 persons and a whole range of investment products, all of which comes with the professional services of the Relationship Manager who serves as the personal financial and investment advisor to each customer. As at year-end 2003, the PermataBank KENCANA service is available in three main cities providing private banking facilities such as private meeting rooms, facsimile, e-mail, coffee and beverages corner and comfortable lounges.

From time to time, PermataBank KENCANA organises special events as a way to express appreciation to our preferred banking customers. Since the launch of this service, we had arranged a series of customer gathering events in the form of seminar and talk show, gala dinner and fashion show.

Quality Service: Enhancing Customer Experience

PermataBank places a strong emphasis on enhancing the quality of service that we provide to our customers. A target has been set for the short to medium-term horizon to achieve a quality of service that at least qualifies into the top ten ranking of the annual Market Research Indonesia (MRI) banking service survey which is published in the highly regarded banking magazine, "InfoBank".

creating a formidable funding platform creatin

Several carefully designed and integrated steps were taken in 2003 in order to significantly increase the level of our service as part of instilling a service culture that is expected of our customers. At the same time, we also renovated and improved our banking facilities including banking halls, ATMs, teller counters and customer service desks. These steps succeeded in raising the level of quality of our service, evidenced among other things from the improved MRI standing of PermataBank from 11th rank in 2002 to 7th in 2003.

Multi-Delivery Channels: Being There for Our Customers

In addition to conventional branch banking, PermataBank has one of the most advanced multi-channel delivery platforms of any bank in the country. This provides our customers with round-the-clock access to PermataBank products and services via ATM, Mobile Banking, Call Center, PC Banking and Internet from anywhere in the world.

Our phonebanking service, the "PermataTel", is a descendant of the pioneering phonebanking service in Indonesia during the late Eighties. Today, PermataTel offers one of the most comprehensive phonebanking services in the country with the full complement of balance inquiry services plus a variety of payment services. PermataTel's Call Center is accessible from Jakarta, Bandung, Surabaya, Semarang, Bogor, Medan and Denpasar through local telephone access. Our Call Center has been equipped with an Interactive Voice Response (IVR) system, complementing on-duty telephone service operators who are always ready to respond to customer queries when required.

Another option to electronic delivery is the "PermataNet" service which facilitates convenient and secured banking transactions via the Internet. Customers need only to register online through the PermataNet website, and immediately do their banking transactions. For security purpose, the customer is required to enter a user's ID, password and randomise TIN (Telephone Identification Number). Moreover, all data will be encrypted by a reliable method (SSL 128 bit) from Verisign.

For excellence in service, our electronic banking services run under the host-to-host system which increases real-time data updating and reliability. This greatly facilitates transactional processing, thus enabling a wide variety of both payment and inquiry transactions including telephone bills, electricity, water, insurance premium, postpaid and prepaid cellphone, e-Wallet topping up, credit cards from any bank in Indonesia; printing of last eight transactions and transferring from one account to another.

Versatility and flexibility also extend to the PermataBank ATM service. In addition to our own customers, PermataBank ATM is also accessible to customers of other banks which are linked to the ALTO or ATM Bersama networks - not just for cash withdrawals or balance inquiries, but for a range of banking transactions including payment services, remittances to PermataBank accounts, auto reload

g a formidable funding platform creating a for

"They told me I have access to 452 PermataBank ATM and over 6,000 others. Really, I'm quite happy with that one PermataBank ATM - nearby our house."

PermataBank ATM Customer

for cellphones and others. These facilities will optimise the use of PermataBank ATM while also generating fee-based income.

Extending our reach to customers even further, PermataBank introduced the PermataMobile service in 2003 to provide banking-on-the-move capabilities to our discerning customers. Our mobile banking service allows customers to access their bank accounts via cellphones without the need to change for SIM cards that belonged to any particular cellular operator, or switch cellphones. Our versatile mobile banking system also allows banking instructions to be executed through the short-message-service of any GSM cellular operator in the country.

By year-end 2003, our mobile banking service became the most versatile and comprehensive service of its kind in the country. It comprises all of the services that are equally accessible via the PermataBank ATM service. It includes overbooking features that allow customers to remit funds to other accounts within PermataBank without preregister. Aside from this, users of PermataMobile enjoy the benefits of a truly convenient payment services to all GSM cellular operators in the country as a result of our cooperation with these operators in terms of automatic reload facilities as well as host-to-host linkup systems. For

"Yesterday, I settled our household electricity and telephone bills with just one phone call. Today, it's my credit card, my cellphone top-up card and my e-Wallet. Who knows what tomorrow will bring...?"

PermataTel Phone Banking Customer

GSM payments and auto-reload, users of PermataMobile can pay or top-up other SIM cards irrespective of the GSM provider.

During the same period that PermataBank launched the PermataMobile service, another innovative service was also placed on the market, the "PermataLink" PC banking service for corporate customers. PermataLink essentially moved our branch banking facilities to the customer premises. Virtually all of the banking transactions that are provided by our branch office are now accessible via personal computers in the customer's premises which are linked with PermataBank through a Virtual Private Network. To ensure safety and security of the system, banking transactions via the PermataLink require more than one-person approval. The system has been proven effective since its launch and as at year-end 2003 had attracted a number of corporate customers.

Expanding Our ATM Networks: Nationwide and Globally

PermataBank has expanded the network of its ATM services in order to optimise the PermataBank ATM network by linking it with Rintis network of acquirers. Through this linkup, ATM cards that are members of Rintis network can now be used to withdraw cash and inquire balance from any PermataBank ATM.

In the expansion of our ATM network, PermataBank has linked up with several international networks (such as Visa Plus, Cirrus, Maestro, Visa, and MasterCard) which operate some 500,000 ATM units, as well as 6,000 ATM units belonging to domestic networks (such as ALTO, Cakra, Rintis and ATM Bersama). As at year-end 2003, PermataBank had 452 ATM units of its own in 29 major cities, and a merchant network of more than 1,200 merchant outlets throughout Indonesia.

Serving as an Effective Financial Intermediary

Having established a solid banking platform to carry out an effective funding program, the challenge of PermataBank is now to serve also as an equally effective financial intermediary by tapping into the growing consumer, retail and commercial lending markets innovatively, yet prudently.

Repositioning Our Credit Card Service

In 2003, we reviewed and repositioned our credit card business to increase its franchise value. The efforts include the restructuring of the entire portfolio, closing down credit card accounts which have not been active for some time, an overhaul of which enable us to focus on building a more healthy credit card business for the PermataBank. PermataBank issues Gold and Classic Visa and MasterCard credit cards which, because of their generic nature, requires us to be creative and innovative in their marketing.

Throughout 2003, the number of applications for the PermataBank credit card membership reached approximately 200,000 applications, of which less than 40% were approved. The relatively low rate of approval underlined our conservative and prudent approach to building a solid and sustainable credit card franchise. The careful approach was also consistent with the new positioning

of the Permata credit cards in which our target market had been narrowed to the growing but selected middle- and-up-market customers with demonstrable freely disposable income to support their credit card purchases.

However, to increase the number of card issuance, we continued to expand co-branding and private label issuance as part of our growing affinity programs with leading consumer brands such as the Garda Oto Visa, Astra CMG Visa, Hero MasterCard, Indofood Visa and UFJ Visa cards. The last two brands represented new issuances that were launched only in October 2003, resulting in an increase of new cardholder intakes for PermataBank in December 2003.

In 2004, we aim to double the size of our credit card franchise by offering attractive benefits to cardholders including "more purchases to earn lower interest rates" and the "Weekend Getaway" program that offers great choice of weekly prizes from exotic trips to luxury cruises and unforgettable shopping experiences, to the grand prize of a Tour to Five Continents.

Going the Extra Mile in Consumer Lending

In the consumer lending business, PermataBank has two of the most promising consumer credit programs in the market today, the "PermataKPR" and "PermataKPM" home mortgage and car loan facilities, respectively.

Buoyed by the growing recovery of the property sector in the past year, PermataBank has positioned itself strategically to capitalise on the growing prospects for competitive home mortgage products that are attractive to both developers and potential homeowners. In 2003, PermataBank launched the PermataKPR product supported by a broad marketing and service network in 23 cities across Indonesia.

PermataKPR offers attractive mortgage facilities for the purchase of homes, apartments, villas, shop houses, land, as well as for the construction or renovation of all of the above. The mortgage facility is also available for any other credit purpose by mortgaging one's property. PermataKPR is well supported by a combination of professional staff, marketing infrastructure, information technology, broad-base network and the close relationships with more than 100 property developers in Indonesia.

In 2003, PermataBank surveyed what property developers and potential home owners expect of a mortgage facility product. We then combined the needs and expectations of the two to come up with a truly customised KPR product that would appeal to both equations of the market. One of the outcomes was the innovative "One Plus One Equals One" program positioning of the PermataKPR which essentially meant one home mortgage plus one other credit for any purpose equals one attractive down payment and installment. With this offering, many of our customers are fulfilling two financial needs simultaneously.

If PermataKPR has just begun to make headlines, our car loan facilities, the PermataKPM, is capitalising on the strong automotive lending franchise that PermataBank has inherited from pre-merger. With one of the most established automotive banking platforms in the country to date, PermataBank is equipped to provide value added services to its car loan program which few other banks

"Nothing beats the PermataBank formula of one-plus-one-equals-one. Now, I can buy a house for my family, and still have tuition funds for my postgraduate studies...".

PermataKPR Customer

can match. In 2003 we built up the PermataKPM portfolio, intensifying our marketing efforts in Jakarta, Surabaya, Semarang, Bandung and Medan - five key cities where auto sales easily account for more than 70% of the total market nationwide.

Commercial Banking I: Optimising Growth Opportunities

Responding to growing economic activities of the past year, our Commercial Banking I Directorate has stepped up a gear to provide financing solutions to selected leading businesses with proven growth and sustainability. The scope of Commercial Banking I runs the gamut of Indonesia's commercial and retail business sectors of which the so-called SME (small and medium-sized enterprise) sector figures prominently in our business and growth strategy. Carefully selected potential debtors which are then scrutinised based on industry, market, peer-group and their own individual performances provide a base for quality credit exposure as well as reasonable assurances against unproductive credit allocation.

Furthermore, our thorough and methodical approach to loans origination has enabled Commercial Banking I to book significant yet solid credit portfolio growth in 2003. We maintained a balanced credit portfolio where no single industry accounts for more than 50% of the portfolio. As of 31 December 2003, wood-based industries and chemical manufacturing accounted for 40.3% of the total credit portfolio; followed by trade, hotel and restaurants with 30.6%; the services sector with 13.7%; transportation, distribution and communications at 5.8%; construction 5.1%; and other sectors accounting for the remaining 4.5%.

"As a self-employed professional, I have precious little time to tend to my financial affairs. Thank goodness for PermataNet that gets me in and out of my bank with a few strokes at a time"

PermataNet Customer

serving as an effective financial intermediary

Our lending products comprised of credit facilities covering investment loans , working capital loans, Banker's acceptance, letters of credit, bridge financing, trade finance, export-import credit and others. Since 2002, PermataBank has also introduced the PermataAnjakPiutang which takes the form of factoring which enable the debtor to borrow without any fixed asset collateral.

Our PermataRuko&Kios credit facility represents another innovative and unique product by PermataBank. This financing facility provides two benefits in one. Retail business owners can take out an investment loan to purchase a kiosk, while also obtaining working capital financing on the same facility.

In the SME market, our continuing commitments to this sector were underlined by the formation of the SME Unit within Commercial Banking I in 2003. This enabled us to focus intensely on the dynamics of the SME market, whose growth potential on a loan-return-rate basis is simply phenomenal. Most small enterprises are cash-based business with rapidly recurring turnovers. It is not uncommon for these enterprises to be earning a return rate on employed capital in the hundreds of percentage point, often over a time period of days or even hours. For many of these businesses, absorbing average bank interest rates on an annualised basis is well within their returns. The problem, more often than not, is finding the right bank who would stick by their side from start to finish, from idea to execution.

PermataBank is one such bank. Our idea of finding value is to look beyond the common facade to discover opportunities in the most unlikely places. One of the key strategies which we began to initiate in 2003 was to find cross-selling opportunities among different market segments. This was achieved by identifying cross-segmental relationships which could represent a potential business opportunity. One such example was our partnership with the Bogasari Group. As the largest producer of basic foodstuffs in the country, Bogasari has a huge retinue of suppliers, distributors and business vendors of SME-scale which belonged to the Bogasari Mitra Card (BMC) grouping. In 2003, PermataBank signed a working agreement with Bogasari that allowed us to provide financing facilities either for investment or working capital purposes to members of the BMC throughout Indonesia. Interrelationships of this sort opens up huge opportunities for PermataBank to capitalise on our strong representation in each of the corporate, commercial, retail and consumer segment which we inherited from the market differentiation of our legacy banks.

To further increase our SME banking portfolio, we also forged a working relationship with Bank Perkreditan Rakyat (BPR), a municipal development bank with extensive network among rural and small-scale businesses, to help channel the disbursement of our SME loans to the sector.

serving as an effective financial intermediary

Commercial Banking II: Cornering the Automotive Lending Market Through Value Chain

PermataBank has been one of the leading automotive banking industry in the country. Our success is based on the pioneering efforts inherited from the pre-merger that have placed us among the leading automotive financing institution since 1993. As the bank of choice for automotive related banking products and services, we have formed a dedicated organisation that is specially dedicated to meeting the needs of the automotive market upstream and downstream. The spectrum includes automotive suppliers, car manufacturers or sole agents, auto dealerships and end users.

For each link in the automotive industry chain we have specific financing facilities to meet specific needs. To meet supplier's need, we provide the Supplier Financing Scheme comprising of Investment Financing and Receivables Financing. For manufacturers or sole agents we provide Corporate Financing that covers investment, working capital, receivables and cash managements. For dealership we have Dealers Financing, Spareparts Financing along with investment and cash managements. Whereas end users are provided with financing facilities acquired through multi finance companies which has Joint Financing and Consumer Asset Purchase facilities with PermataBank.

As at year end 2003, PermataBank had working agreement with

- Eight sole distributors and car manufacturers including Auto 2000 of Astra, Astra Mobil (Daihatsu, Peugeot, Isuzu, Nissan Diesel),

BMW Indonesia, Hyundai Mobil Indonesia, Daimler Chrysler Indonesia and General Motors Indonesia.
- Three main motorcycle dealers in Jakarta, West Java, and the Riau islands,
- 15 multifinance companies,
- Approximately 125 nationwide automotive dealerships and 230,000 end users all over the country.

Our automotive banking business contributes to significant earnings as well as the growth of Indonesia's automotive industry. In 2003 industry sales totalled 354,333 cars and 2,810,184 motor cycles throughout Indonesia. PermataBank has turned a corner in this huge consumer market.

Creating Value Chain from the Palm Industry

Indonesia is primarily a resource-based economy, of which palm oil constitutes an important part. Out of this industry, Indonesia has risen to become the second largest crude palm oil (CPO) exporter in the world. Throughout the economic and financial crisis of the late Nineties and the new millennium, palm oil industry has remained a stalwart of the Indonesian economy and a major foreign-exchange earner.

serving as an effective financial intermediary

In line with that, PermataBank has been developing the palm oil business prior to the merger through value chain approach since 1996. All this began with the allocation of credit to so-called "plasma" farmers of palm fruits, with an assured market intake for these palms from the core or "inti" palm oil producer which owns the palm estate. The number of plasma farmer debtors today has reached approximately 22,000 farmers tending to some 44,000 hectares of palm estate. The sheer size and amount of PermataBank's palm oil portfolio underlines our strong commitment to this sector, which we intend to build up significantly in the future.

By 2003, the significant increase in the palm oil business as well as the growing potential of our portfolio in the industry have convinced PermataBank to increase its commitment further to support and reap from the growth of the industry. As such, we have sought for the creation of so-called "value chain" by extending our credit portfolio to the CPO and Refinery Plant in order to secure our anchor in the industry - both upstream and downstream. Going forward, PermataBank sees great opportunity in the sector bearing in mind the increasing price of palm oil produce and its derivative products in the global market today.

Pursuing Value Chain Among Larger Groups

From our start with automotive and the palm oil industry, we now have over 70 targeted business groups with which to pursue our value chain further and broader. These activities are being carried out by the "Selected Group" business unit within our Commercial Banking 2 franchise. Equipped with an effective range of lending and liability products, the Selected Group business has become

a major pillar in our value chain business model development. With the use of rigorous criteria to gauge marketability potential, we have identified 75 major business groups, of which 21 are state-owned businesses, as our selected target group. Since mid 2003, we have pursued our Selected Group approach to value chain banking aggressively, and won clients in the process. By year-end 2003, we had thriving businesses in both lending and funding as well as transactional banking.

Buoyed with these initial successes, we began to offer more value chain financing to more business groups, such as the buyers financing scheme, traders financing scheme and others.

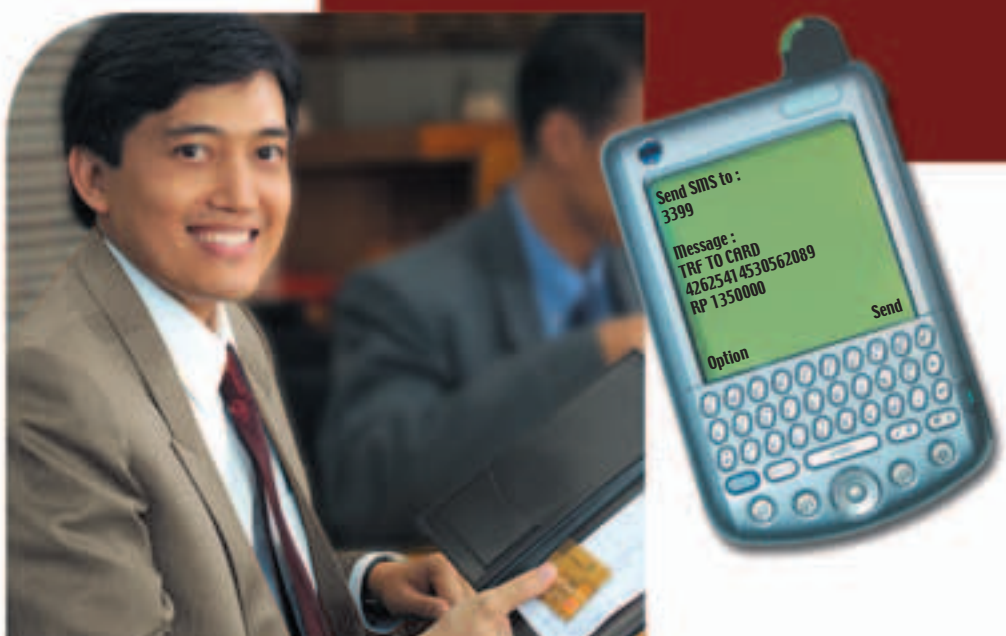
The Recovery Group: Working Out Loan Assets

In line with Bank Indonesia regulation, banks are required to maintain net nonperforming loans ratio below 5% of total outstanding loan assets. To ensure that we meet such requirement as well as maximise operating income, PermataBank has formed the Recovery Group which is responsible for resolving problem loans, auctioning of foreclosed collateral assets, managing temporary equity participation in indebted companies, and administering IBRA's Asset Transfer Kit (ATK) accounts.

serving as an effective financial intermediary

"I have three credit cards. For me, it's not a luxury, but a necessity. PermataBank credit card is the one I used the most. I especially like their reward and promo programs..."

PermataBank Credit Card Holder



Throughout 2003, Recovery Group was able to reduce nonperforming loans by as much as Rp 1.43 trillion from around Rp 2.50 trillion in 2002 to Rp 1.06 trillion as of December 2003, while also posting gains from sales of foreclosed assets as well as proceeds from Agency Fee totalling Rp 10.2 billion.

Both of these achievements were anchored in the successful strategy of dealing firmly with NPLs, foreclosed assets and temporary equity participation as follows:

- Executing Core Assets Disposal Program II (PPAI II) in February-March 2003, and subsequent PPAI III in August-September 2003. The first assets disposal program was carried out in 2002, all of which was aimed at resolving the NPL portfolio quickly and thereby reducing the NPL ratio.

- Applying credit restructuring to debtors who have good characters and business prospects. Whereas for debtors who neither have the business prospects nor the strength of character will proceed to litigation process.

building our treasury, FI and international ba

- Increasing disposal efforts to maximise return on the sale of foreclosed assets through auction, negotiations with former owners, and collaboration with an effective and reputable brokers.

- Reorganising and ensuring that assets value under management for the temporary equity participation by the PermataBank do not decline over time.

For 2004, Recovery Group is expected to reduce the ratio of gross NPL to total loan assets below 5% by implementing comprehensive account management, to expedite the disposal of a minimum of 30% of foreclosed assets through, among others, auctioning and direct selling; and to exit from companies in which the PermataBank has had temporary equity participation of two years or more.

Building Our Treasury, FI and International Banking

Treasury, Financial Institutions and International Banking are key activities that are indispensable to any respectable banking operations. Maintaining adequate liquidity at a consistently safe level to ensure business continuity and growth is the responsibility of our Treasury Group. Treasury activities are also undertaken for their income generating capacity. While International Banking and Financial Institutions each maintains close working ties with international correspondent

banks and major financial institutions, respectively, to facilitate international remittance, trade finance, cash management, investment and capital market transaction services to any of the Bank's operating units.

Keeping Our Engines Running

PermataBank's Treasury Group comprises of four business units and two supporting units. The four business units are Money Market Unit, Foreign Exchange Trading Unit, Capital Market Unit, and Treasury Marketing & Sales Unit. While the two supporting units are Treasury Risk Control Unit and ALCO Support Unit.

Treasury Group actively engages in money market, foreign exchange and capital market transactions for investment and trading purposes. In the interest of risk management and mitigation, limits to those transactions are set by Financial Institution.

To ensure safe and prudent treasury activities, the Treasury Risk Control Unit monitors daily transactions against trading limits and operational compliance to standard operating procedures as well as risk mitigation. By year end 2003

rking building our treasury, FI and internatio

our Treasury Group had begun to implement the Treasury Front-end and Back-end System automate treasury transactions in the interest of efficiency and security.

In the future, PermataBank will continue to develop the range of treasury products as well as related products such as trade finance and cash management services to meet our customers most discerning demands.

Managing Cash for Growth

Cash management services constitute another key area of growth which PermataBank is pursuing aggressively. Backed by advanced information technology and a core banking application system that also provides for a centralised administration, PermataBank offers some of the best customized cash management products and services in the country. Our cash management products include Permata Electronic Banking, Permata Cash Pooling and Netting, Permata Cash Pickup and Delivery, and PermataLink. As at year's end, there were 38 companies large and small which relied on PermataBank's cash management service, involving more than 622 accounts.

With more cash management products in the pipeline, including Collection Management System and Payment Management System, we are excited at the prospects of our cash management service as part of our comprehensive and integrated value chain growth platform.

regional **focus**

PermataBank divides its operational areas into four regions, namely:

Region I Encompassing Jakarta and its satellite towns of Bogor, Tangerang, Bekasi and Cikarang and Cilegon (Greater Jakarta) with a total of 151 branch offices including the Head Office and the National Branch Operations Center.

Region II Covers West Java and Central Java with main branch operations in the major cities of Bandung, Tasikmalaya, Cirebon, Semarang, Purwokerto, Yogyakarta and Solo, comprising 48 branch offices in all.

Region III Stretches across East Java, Bali, East Kalimantan and South Sulawesi with main presence in eight key cities of Surabaya, Malang, Tulungagung, Jember, Denpasar, Samarinda, Balikpapan and Makassar, overseeing 59 branch offices in total.

Region IV Serves Sumatera and West Kalimantan through main cities of Lampung, Palembang, Pekanbaru, Padang, Medan, Batam and Pontianak, with 44 branch offices.

Each business region has its own focus and emphasis which are tailored to the specific needs and characteristics of the market.

Region I has considerable commercial loans portfolio, with emphasis placed on selected growth sectors such as automotive, building materials, coal mining, tools and machineries, transportation, plastics and chemicals, printing and packaging, property, entertainment, and food and beverages. It has a growing funding base, active consumer lending and strong trade finance and forex activities on account of the region's prominent feature as a key financial hub.

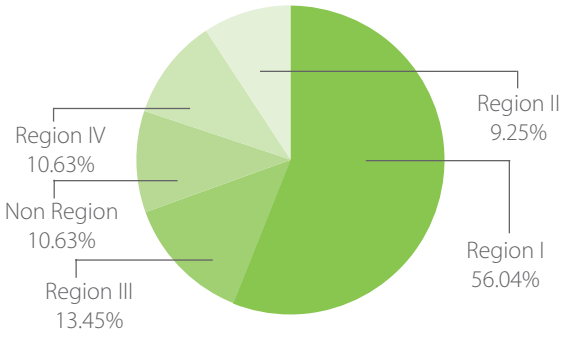
Region II has an evenly balanced lending and funding base and prides itself on having one of the most established banking networks in the region. It focuses lending on the main economic sectors of the region including pharmaceuticals, paper products, food processing, textiles, rattan and property. It has well developed trade finance as well as retail lending and funding bases which have benefitted from PermataBank's growing focus on these two market segments.

Region III has the second largest business portfolio after Region I, with all of its products or services in lending, funding and trade finance businesses positioned among the top ten rankings in more than 90% of the market. Region III focuses its lending activities mainly around the manufacturing sector, trading, hotels and restaurant, business services and, to a lesser extent, transportation, construction, mining, agriculture and others.

Region IV probably has the most diversified lending market of any region on account of its diverse economic base from manufacturing to trading, transportation, construction, shipyard, food processing, farming, fisheries, forestry, oil-and-gas, plantation and other resource-based industries. Both its commercial and retail lending are active with different concentrations assigned to different cities or areas of the region. This makes business development more focused and tailored to the specific needs of respective markets.

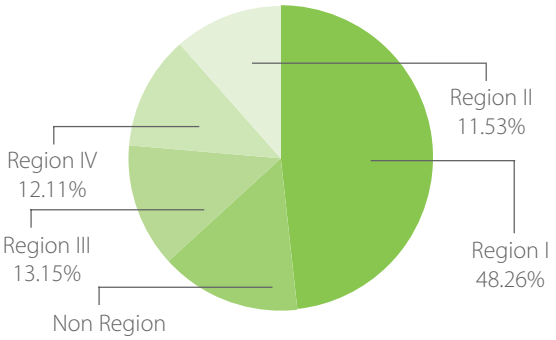
The following pie charts break down PermataBank's deposits and loans among the various regional and non-regional groups (parent only).

Deposits



Total Deposits Rp 23,446 billion

Loans



Total Loans Rp 8,527 billion

good **corporate governance**

"At PermataBank, good corporate governance not only embodies compliance to statutory demands but also creates the environment in which fairness, transparency, accountability and responsibility combine to foster integrity and professional conduct at every level of our organisation..."

PermataBank fully realises the importance of managing a business within the corridors of what is known today as the principles of Good Corporate Governance (GCG). Not only will this make a business more resilient to survive in various conditions of the economy, but it will also provide value for the stakeholders in the long term. In this respect, in the formulation of its vision and mission statements and its core values, PermataBank has incorporated the essence of the main principles of GCG, namely the principles of Transparency, Accountability, Responsibility, and Fairness.

In addition, in terms of formal company policies, PermataBank already has a Corporate Governance Handbook, which serves as guidelines for the continuing and professional implementation of the principles of GCG by every personnel of PermataBank. The Good Corporate Governance Handbook is a comprehensive document detailing the respective function, authority, responsibility and duty of each element in the organization of PermataBank, as well as the relationship between the various elements.

General Meeting of Shareholders

The General Meeting of Shareholders (GMS) represents the highest body in the hierarchical structure of PermataBank. The GMS is responsible for, among other things, the appointment and dismissal of commissioners and directors, evaluating the performance of commissioners and directors in discharging their duties and responsibilities, approve changes to the articles of association, approve the annual report submitted by the directors, appointment of the independent auditors, and to determine the allocation of profit and cash dividends.

Board of Commissioners

The Board of Commissioners is mainly responsible for overseeing the policies of the Board of Directors in managing the business of PermataBank, including advising the Board of Directors with regard to their duties and responsibilities, and to provide guidelines, inputs and approval on PermataBank's business strategy. The Board of Commissioners also monitors the implementation of risk management within PermataBank, as well as evaluating the findings of internal and external auditors and monitoring the follow-up of such findings.

All members of the Board of Commissioners have passed the 'fit and proper' test of Bank Indonesia. Each Commissioner is independent from any conflict of interest in the line of duty, and has disclosed shareholdings in affiliated companies, if any. Periodically, the Commissioners of PermataBank are required

to attend executive training and seminar programs at home and abroad in order to enhance their knowledge.

The members of the Board of Commissioners include Independent Commissioners appointed in the General Meeting of Shareholders. The Board of Commissioners of PermataBank currently includes three Independent Commissioners, in compliance with the regulation which stipulates that independent members represent at least 30% of the membership of the Board of Commissioners.

The composition of Independent Commissioners of PermataBank is as follows:
1. Dradjat Bagus Prasetyo - Independent Commissioner
2. Dr. Tirta Hidayat - Independent Commissioner
3. Ichsanuddin Noorsy - Independent Commissioner

Meetings of the Board of Commissioners are held regularly, at least once every month. In 2003, the Board of Commissioners met 30 times, and in addition to that, met with the Board of Directors 12 times.

Committees under the Board of Commissioners

In discharging its duties and functions, the Board of Commissioners is assisted by several committees under its coordination, namely the Audit Committee, the Nomination Committee and the Remuneration Committee.

Audit Committee

In assisting the Board of Commissioners, the Audit Committee monitors and reviews the management and control aspects of PermataBank, provides independent professional opinion on the report and other information submitted by the Board of Directors to the Board of Commissioners, and identifies other important issues requiring the attention of the Board of Commissioners. The Audit Committee is solely responsible to the Board of Commissioners and is completely independent from the Board of Directors. The Audit Committee has an Audit Committee Charter as the formal basis of its operations, and comprises four members including the Chairman. As at year-end 2003, members of the Audit Committee were:
1. Dradjat Bagus Prasetyo - Chairman
2. Ichsanuddin Noorsy - Member
3. Emri - Member
4. Ancella Hermawan - Member

In 2003, the Audit Committee held 13 meetings. The complete report of their activities during the year is presented separately on page 42 of this Annual Report.

Nomination Committee

The Nomination Committee is responsible for formulating the selection criteria for commissioners and directors, and recommending the proposed candidates for approval of the General Meeting of Shareholders. The Nomination Committee comprises of a Chairman and three committee members.

Remuneration Committee

The Remuneration Committee is responsible for evaluating the performance of the Board of Commissioners and the Board of Directors to determine the appropriate amount of remuneration with respect to their duties and responsibilities, and monitoring the process or execution thereof. The Remuneration Committee comprises of a Chairman and two Committee members.

In fiscal year 2003, total remuneration and benefits accorded to members of the Board of Commissioners were Rp 5.423 billion, while total remuneration and benefits accorded to members of the Board of Directors were Rp 12.421 billion.

The Board of Directors

The main responsibilities of the Board of Directors are to manage PermataBank in achieving its business objectives in accordance with its vision, mission and core values, to safeguard the assets of PermataBank, to ensure the existence of adequate internal control mechanism, to implement risk management procedures, and in general to manage PermataBank in line with the principles of GCG with consideration of the interest of all the PermataBank's stakeholders.

All members of the Board of Directors have passed the 'fit and proper' test and approved by Bank Indonesia. Each Director is independent from any conflict of interest in the line of duty, and has disclosed shareholdings in affiliated companies, if any. Similar to the Commissioners, Directors of PermataBank are required to attend executive training and seminar programs at home and abroad.

Compliance Director

The Compliance Director, Mr. Elvyn Masassya, is not involved in the operational activities of PermataBank, and is responsible for ensuring that PermataBank complies with all prevailing laws and regulations, that the business activities of PermataBank do not deviate from the prevailing regulations, and in ensuring that PermataBank complies with all of the commitments and agreements made with Bank Indonesia. In support of its duties, PermataBank has established a Corporate Compliance Group and a special Know-Your-Customer unit.

Meetings of the Board of Directors are held regularly at least once every month to discuss issues related to the execution and coordination of its duties and responsibilities. In 2003, the Board of Directors held 43 meetings.

Committees under the Board of Directors (Executive Committees)

Executive committees are under the coordination of the Board of Directors, and are established to help the Board of Directors in the execution of specific duties and responsibilities of the Board of Directors. These committees comprise the Risk Management Committee, the Asset Liability Committee (ALCO), the Human Resources Committee and the Information and Technology Committee.

Risk Management Committee

The Risk Management Committee is the forum for overall decision making and evaluation of risk management through the formulation of policies, strategies and objectives in risk management, credit policies, investment management and credit approval.

Asset Liability Committee (ALCO)

ALCO is responsible for the analysis and evaluation of asset and liability management through the formulation of policies, strategies and objectives in liquidity management, gapping management, foreign currency management and investment and return management. In discharging its duties, ALCO is assisted by the ALCO Support Unit, which is a separate unit answering to the Director of Treasury. In 2003, ALCO met 12 times.

Human Resources Committee

The duties of the Human Resources Committee include the formulation of policies, strategies and objectives in human resources, approval of employee remuneration program; approval of the posting of employee as Head of either business unit, regional unit or functional unit; and approval of employee promotion to the level of Senior Line Manager and above.

Information and Technology Committee

The Information and Technology Committee is responsible among other things for the formulation of policies, strategies and objectives of Information Technology (IT), the setting of priorities in IT development and maintenance, as well as the evaluation of IT management within a given time period.

Corporate Secretary

The Corporate Secretary is responsible for all internal and external communications by PermataBank, and especially those with investors, capital market community, shareholders and mass-media, as well as in monitoring the compliance of PermataBank to capital market rules and regulations. In its duties,

the Corporate Secretary reports to the Board of Directors, and is supported by several units namely the Corporate Communications, Investor Relations, Capital Market Compliance & Institution Relations and Office of the Board.

Dissemination of Information

PermataBank regularly provides accurate and timely information regarding its financial performance and other important developments which affect PermataBank. Information is delivered through various means including the General Meeting of Shareholders, quarterly reports, half-yearly reports and annual reports, press releases, public expose, analyst and business gatherings, as well as through the Bank's official website.

Appointment of Independent Auditors

The public accounting firm of Prasetio, Sarwoko & Sandjaja, an affiliate of Ernst & Young was appointed as the independent auditors to audit the Bank's financial statements for the year ending December 31, 2003, with an aggregate gross fee of Rp 1.25 billion.

Litigation Cases

See Note 49 of the Notes to the Consolidated Financial Statements in the audited financial report section.

Subsequent Events

See Note 48 of the Notes to the Consolidated Financial Statements in the audited financial report section.

Other Corporate Governance Issues

Pursuant to the direction of the Chairman of Bapepam of 27 February 2003 on the principles of full disclosure that are required of the annual report of a publicly listed company, reference was made to aspects that make up a comprehensive information disclosure on the implementation of good corporate governance, among others Code of Conduct for Employees, Transaction with Affiliated Parties, Transaction Pending Approval of the General Meeting of Shareholders, and Credit Ratings of Issued Bonds.

As at year-end 2003, PermataBank did not have any information of materiality to report on the above points.

report of the **audit committee**

The Audit Committee convened in a total of 13 meetings during the year 2003, including the meeting on July 31, 2003, which was attended by the Board of Directors in order to discuss the audit findings of the Corporate Internal Audit unit. The Audit Committee also held two meetings in June 2003 and December 2003, respectively, to discuss the audit findings of the independent external auditors.

As had been agreed on at the time of its establishment, the main focus of the Audit Committee is the review of the monthly financial statements of PermataBank and the findings of the Corporate Internal Audit. Nevertheless, the Audit Committee intend to broaden the scope of its future activities to include direct discussions with members of the Board of Directors as well as with executive officers (General Manager) in charge of the Bank's main operational areas, in order to be better informed of the overall progress of business and problem issues.

Following is a summary of the activities of the Audit Committee in 2003:

Reviews on Financial Statements

- The Audit Committee has performed a review and analysis of the monthly financial statements regularly submitted to the committee, and by this means has kept up to date with progress and developments in the business of the PermataBank.
- The Audit Committee has recommended the Board of Commissioners to request further clarification from the Board of Directors regarding the details on certain accounts in the Bank's balance sheet and income statement.

Reviews on Findings of Internal Audit

- The Audit Committee has reviewed the main audit findings from 40 audit reports submitted by the Corporate Internal Audit unit, involving audits on operational, credit, information technology, and Head Office functional units.
- In addition to routine internal audit findings, the Audit Committee has also discussed the results of several investigative undertaking conducted by the Corporate Internal Audit unit during 2003.

'03

internal **audit**

The Corporate Internal Audit (CIA) unit was established to evaluate the functions of internal control mechanism within PermataBank. Following the operational merger, CIA was involved in an internal consolidation program, particularly with regards to the consolidation of internal audit personnel from the 5 legacy banks. This has been largely accomplished by early 2003, with all the selected internal auditors brought together to operate from PermataBank Building at Bintaro. A vision and mission statement for CIA has also been formulated anew on March 2003.

Following consolidation of internal audit personnel, CIA went on to establish the various internal audit support functions, starting with Quality Assurance and Audit Development. Quality Assurance has been fully functioning since July 2003, while an Audit Policy has also been developed at the same time. Beginning on October 2003, an integrated audit mechanism has been put in place, allowing for a comprehensive and integrated audit on a single organisational unit involving all audit objects, such as operating process, credit activity, and information technology.

During 2003, CIA undertook a total of 50 audit works, with a main focus on aspects of post-merger operational and administrative stability. On the basis of these audit works, post-merger operational and administrative stability had in general been achieved, except for the finding of some cases of minor infringement from prevailing regulations.

Meanwhile, efforts to improve the quality of internal audit work continued throughout 2003 and into 2004, aimed at developing a risk-based integrated internal audit methodology that is in line with international best practice. CIA has established the seven aspects that were to be the focus of internal audit beginning in 2004, namely service quality, operational policies and procedures, credit quality and administration, validity and accuracy of financial reports and information, operational processes, information technology, and human resources. In addition, efforts were also ongoing in developing a more effective and efficient organisation structure, using modern auditing technology, and enhancing the quality of audit personnel to improve their competence standards and to carry on professional ethics.

quantifying **risks and exposures**

"PermataBank adopts a total approach to risk management whereby risks and exposures are not only broken down to quantifiable measures, but that, more importantly, strong emphasis is placed on putting all of these information together to derive both a holistic and upclose view of the risk elements facing PermataBank at any given moment..."

In line with the Bank Indonesia Regulation No. 5/8/PBI/2003 of 19 May 2003 and the Bank Indonesia Circular Letter No. 5/21/DPNP of 29 September 2003 on the Implementation of Risk Management for a Commercial Bank, PermataBank has developed a comprehensive risk management system that has continued to evolve since 2002.

In 2002, this development comprised of (i) formation of the organisational structure, (ii) preparation and development of personnel, and (iii) building the infrastructure. The risk management infrastructure itself consisted of the formulation of policies and guidelines on risk management; formulation of manual on the methodologies of risk measurement on a bankwide scope; determination of analysis methods and reporting system; and the development of the risk management application system.

In 2003, our risk management infrastructures were further enhanced with:
- The development of the organisational structure
- Improvements to the policies and guidelines on risk management
- Establishment of the Risk Management Committee
- Development of the risk management application system covering areas of Credit, Treasury, and Operations and Non-business; and
- Development of the Internal Model for measurement of certain risks.

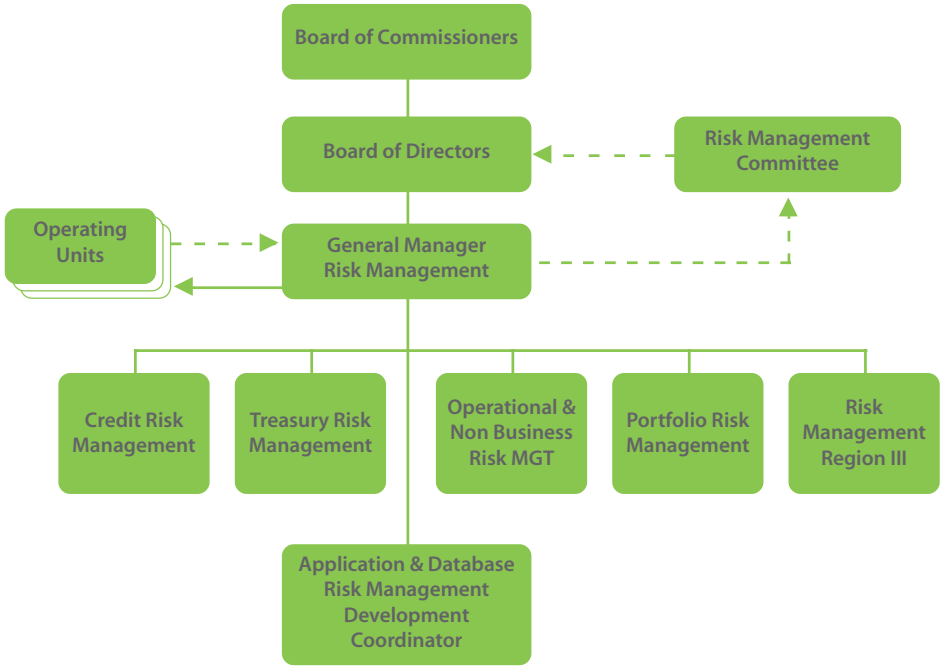
Strengthening the Organisational Structure

In 2003 PermataBank strengthened its risk management organisation by adding another departmental unit to the Risk Management Group which has since comprised of six departmental units operating under the General Manager for Risk Management.

Additionally during the year, the Risk Management Group was also bolstered by the establishment of the Risk Management Committee (RMC) which is chaired by the President Director, and whose members comprise the entire Board of Directors and a number of General Managers with related areas. RMC is charged with the responsibility for overseeing the development and implementation of the risk management policies, credit policies, investment policies and credit approvals.

For its part, the Risk Management Group (RMG) is an independent risk management organisational structure headed by a General Manager who reports directly to the Deputy President Director. RMG is responsible for, among other things, the implementation of risk management strategy; the assessment, monitoring and reporting of various risk positions; the development of risk management information systems; the development of internal risk models; and

the periodic reviews and evaluation on risk management processes, models and data for current validity. As at year-end 2003, the RMG organisational structure is as follows:



Managing Bankwide Risks

The Risk Management Group adopts a holistic, bankwide approach to risk management rigorous by deploying its four departmental risk units as shown in the above organisational structure - Credit Risk Management, Treasury Risk Management, Operations and Non-Business Risk management, and Portfolio Risk Management - to manage eight types of risks, namely credit risk, market risk, liquidity risk, operational risk, legal risk, reputational risk, strategic risk and compliance risk; the coverage of which is required by the aforementioned Bank Indonesia regulation on the implementation of risk management by a commercial bank.

Since 2003, the implementation of risk management by PermataBank has been in compliance with Bank Indonesia regulations, and is adequately structured to provide reasonable assurances against the possibility of PermataBank to incur risks that are either beyond its capability to absorb, or may endanger the continuity of its business. Accordingly, PermataBank has developed a risk management system that involves both integrated and comprehensive elements of risk monitoring, evaluating, measuring and controlling as a standard tool for accurate identification, assessment and management of potential current and future risks facing PermataBank.

The following is a summary of the implementation of risk management undertaken by the respective risk management units:

• Credit Risk Management

- Conducting risk previews and analysis on either new loan products or repackaged loan products to ensure that risks are commensurate with returns and are adequately anticipated and mitigated in advance.
- Reviewing and evaluating the policies and procedures of all loans disbursing units of PermataBank to ensure that all risks associated with such policies and procedures are properly mitigated, including the Commercial Credit Policy Manual, Home Financing Policy Manual, Car Loan Policy Manual and Loan Administration Procedure Manual.
- Recommending credit approval authority to certain potential credit officers.
- Applying the so-called Four Eyes Principle to the credit approval process since July 2003, starting with the preliminary credit assessment involving reviews of loan proposals with certain limits. In 2003, this reviews covered 237 loan proposals amounting to Rp 4.44 trillion in all. In the case of Region III, such reviews were carried out by the Credit Risk Management Officers assigned to the PermataBank Surabaya Branch, which during 2003 reviewed 118 loan proposals amounting to Rp 454 billion. Region III has been selected as a pilot project for subsequent implementation in other region.
- Developing the Credit Risk Management System (CRMS) through which a uniformal credit risk scoring system has been developed, comprising of a 12-point Customer Risk Rating & Classification (CRRC) rating system that can be equally applied to the corporate, commercial and retail debtors. The CRMS provides a standardised approach to evaluating loan proposals regardless of business segments, as well as to view overall risk profiles of debtors that are not restricted to their credit risk profile alone. In addition, CRMS serves as a tool to gauge the Bank's liquidity requirements in support of its bankwide loan programs, and provides a basis to determine loans pricing that is commensurate with the associated risks. As at year-end 2003, CRMS had been implemented in all business units of PermataBank.

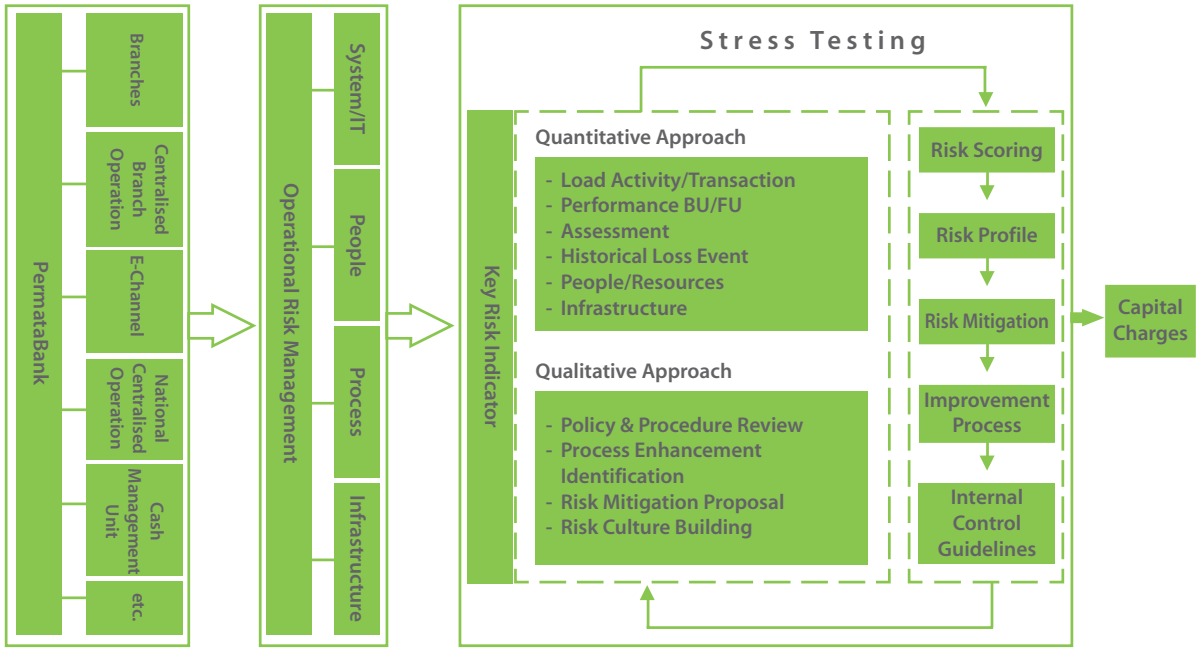
• Treasury Risk Management

- Conducting risk previews and analysis on new product development and or features enhancement from the Treasury Group.
- Determining trading limits including maximum transactions, open positions, stop-loss limits which are designed to mitigate the risk factors.
- Developing a systemic risk management infrastructure that relies fully on information technology and is based on an internal model that has been developed in reference to the Basel Accord II, adopting a Value-at-Risk (VAR) approach.
- As part of treasury risk management, the approach enables us to measure capital charges to market risks by using the standard model of Bank Indonesia in addition to PermataBank internal model. The Bank Indonesia model uses the maturity method and duration method, while PermataBank internal model applies both parametrics VAR and historical VAR , the calculations of all of which have been integrated into a single information technology platform. Market risk capital charges records using both the standard and internal models throughout 2003 indicated that internal model using the VAR approach gave a higher figure of capital charges to market risk than the standard model, mainly due to the volatility factors of interest and exchange rates throughout the year. However, as macro-economic conditions stabilised

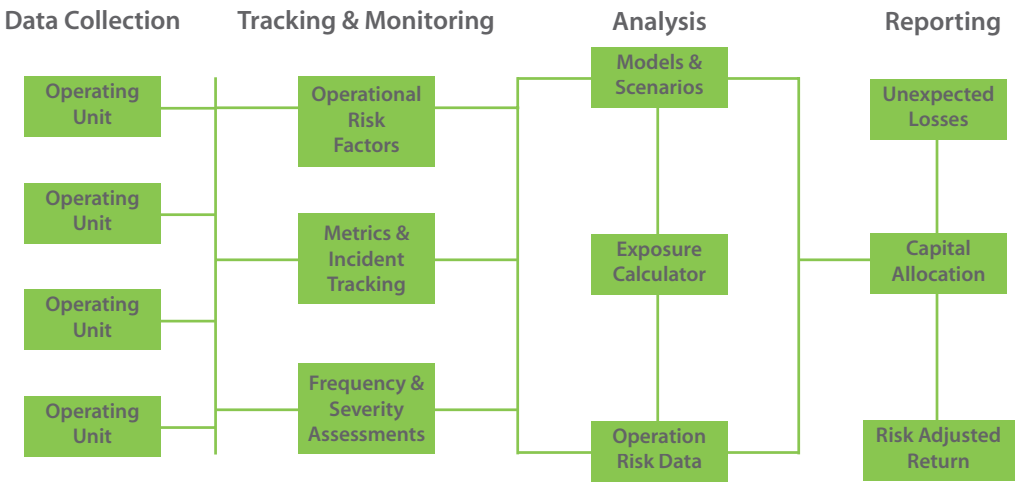
further towards the end of the year, and volatility subsided, both models showed similar ranges during the fourth quarter of 2003.

• Operations & Non-Business Risk Management

- Defining the framework and objectives of Operational Risk Management for 2003 by placing a strong emphasis on people, process and system supported by adequate information technology.
- Identifying key operational risk parameters to determine the base for risk scoring of either Operating Unit, whether qualitatively or quantitatively, and assigning weighted averages to the Operational Risk Profile as seen in the following chart:



- Implementing self-assessment control by conducting periodical checks on operational risk management at branch level, emphasising the importance of risk management to branch personnel and driving home the point that their activities will always be monitored by independent parties from the Risk Management Group.
- Reviewing and evaluating existing operational policies and procedures to look for potential kinks or glitches in the Bank's operations that may pose a considerable risk.
- Integrating the entire risk scoring process within a single Operational Risk Management System which can be accessed by Operating Unit. This system has been in service since November 2003.
- In reference to the Basel Accord II, applying capital charges to operational risk factors and metrics - just as with market risk - with the aim of covering the two types of risk in the calculation for risk-adjusted capital, in addition to credit risk. The following table depicts the flow of information in the measurement of capital charges applied to operational risks.



• Portfolio Risk Management

- Reviewing and categorising portfolio loans by economic sector. PermataBank monitors loans concentration by economic sector at the Bank, regional and branch level. We also conduct a benchmarking exercise involving 20 banks that are selected from our peer banking group, to ascertain whether our portfolio profiles are similar or different from our peers.
- Reviewing and analysing various industries to obtain an Industry Risk Summary to assist Operating Units in separating industries that are viable from those that are not. In 2003, PermataBank completed an industry risk assessment and summary of no less than 50 different industry sectors and categories. The findings showed that of the 50 industries, 29 were categorised as favourable industries, 15 as stable industries, and 6 were unfavourable industries.
- Reviewing and analysing portfolio risk returns. To monitor strategic risk as well as the overall performance of the Bank, PermataBank also undertook periodical risk-return benchmarking both internally and externally. Internal benchmarking involves financial performance comparisons between business units within PermataBank. Whereas external benchmarking compares PermataBank's risk-return on earning assets against those of 20 other peer banks. Comparing these returns by using parameters such as interest revenue, net interest margin, net operating income and net income produces a number of portfolio risk matrix.

An Integrated and User's Friendly Risk Management System

PermataBank's risk management system is designed to disseminate vital information on risks and risk management issues to selected personnel with access clearance to the system. Developed on a web-based platform, the system allows for user's friendly applications that include the development of a full-scale risk management website for internal use.

The measurement of bankwide risks at PermataBank is one of the key features of the entire risk management system. The risk management system will facilitate

five main processes that will ensure the integrity and validity of the data, analysis, computation and information required in managing risk. The five processes identified by PermataBank comprise:

- **Data Mining Process** whereby data is collected, filed and updated constantly to form the basis for the Internal Model. These data can be derived either from users or from other systems within PermataBank. Data are often collected raw and, therefore, requires processing before they are filed in their respective categories.
- **Data Analyses Process** whereby after processing, these data are then analysed and put through all kinds of computations to form the Risk Profile of PermataBank. Computations may include Probability of Default (PD), Loss Given Default (LGD) and Exposure at Default (EAD) and risk measurement calculation using the IRB approach. Measurement of Key Risk Indicators employs the Loss Distribution Approach (LDA) to arrive at the Operational/ Credit Risk Exposure. While Value-at-Risk (VAR) measurement is used to conduct simulation of worst-case risk scenarios from market price volatility.
- **Verification and Validation Process** whereby PermataBank validates all raw data and verifies the accuracy of its risk measurement methodologies, including formulation, weighted averaging, regression analysis and others; among other verification and validation processes.
- **Risk Mitigation Process** whereby from the risk profiles that emerge, PermataBank then exerts all efforts to manage and mitigate these risks accordingly.
- **Risk-Adjusted Return on Capital (RAROC) Process** that defines the risk weighted return on employed capital after discounting for as many risk factors that may affect the outcome or expected returns on shareholders' equity.

Risk Management Website

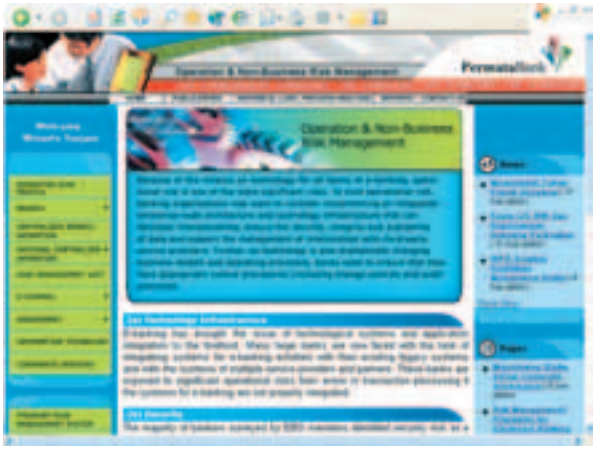
In 2003, PermataBank also made a major breakthrough in the development of its risk management infrastructure with the launch of an internal Risk Management Website. The website keeps personnel with access clearance to the site updated on the latest risk management issues and development, from policies and procedures to systems and methodologies to practice and implementation.

The website contains eight main and submenus comprising Organisation Structure, Risk Management Policy, Risk Management Publications, Risk Profile, Operations and Non Business Risk Management System, Credit Risk Management System, Treasury Risk Management System, and Portfolio Risk Management System.

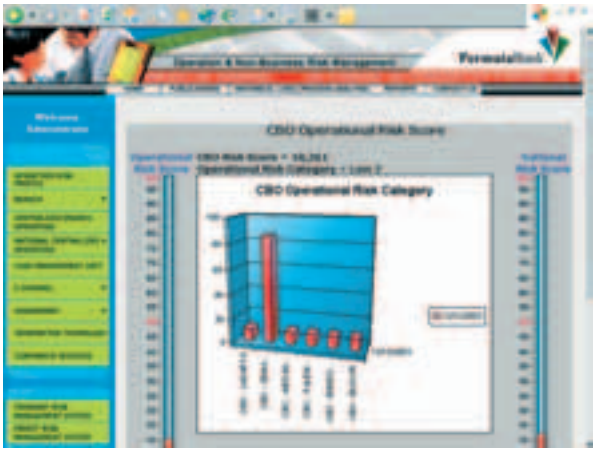
Starting on the following page, we feature several webpages taken from the Risk Management Website of PermataBank to give readers some idea of the website's scope and scale.

Main Menu Display
"Welcome to Risk Management - a Key Success Factor for the Continuity of PermataBank."

Operation & Non-Business Risk Management
Measures and monitors the risk profiles of operational and non-business units including branch banking, centralised branch operations, national centralised operations, cash management operations, electronic channels, information technology and corporate services.



Operational & Non-Business Risk Profile
Potential risks that arise from operational and non-business activities are measured and quantified in the webpage presentation at right. Similar profiles of all other risk categories are presented in their respective webpages.



Customer Risk Rating & Classification

The CRRC provides comprehensive detailing of the customer profile for each of the consumer, retail and commercial banking segment. The CRRC offers the most comprehensive range of information on any one subject, running for 32 webpages in all.

CRRC Reporting

The CRRC reporting system provides a choice between static report and dynamic report. In the latter, browsers can choose from a range of reports classified by either scope (i.e., national or regional), activity (business unit/ name or customer group), or monitoring personnel (team leader, section head, branch manager or general manager). The webpage at left is a CRCC Rating by Total Interest Rate generated by a Team Leader.

Treasury Risk Management System

Identifying and measuring risks associated with treasury activities in the money market, currency market and capital market. Risks are measured using the Standard Model of Bank Indonesia and the Internal Model of PermataBank with both parametric and historic VAR.

Treasury Activity Risk Profile

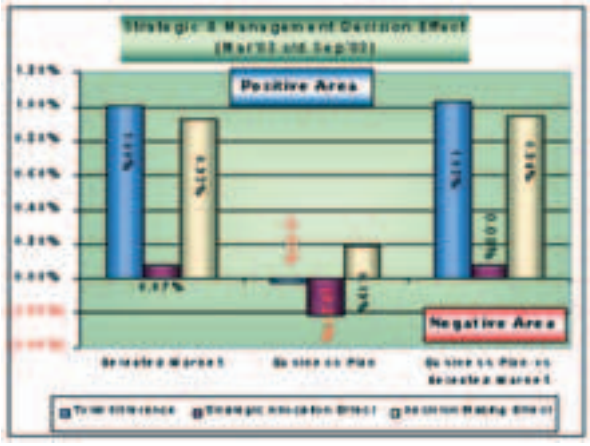
The risk profile for treasury activities covers all eight risk types of credit risk, market risk, liquidity risk, operational risk, legal risk, reputational risk, strategic risk and regulatory risk. The system will analyse these risks to form a composite risk profile of PermataBank as well as the trends of each individual risk.

Portfolio Risk Management System

This webpage provides risk analysis coverage on the position of PermataBank's portfolio, both assets and liabilities. Presentation also includes the Industry Risk Summary, Portfolio Risk Review, and Portfolio Risk-Return Benchmarking against peer group.

Strategic or Management Decision

The Risk Management System of PermataBank also measures the impact that its strategic decision or management decision may have on the realisation of a business plan or the achievement of a target. In other words, PermataBank could tell whether a certain result was attributed to a strategic decision or a management decision.



finding **synergy & integrity**

"Our people combine experience, expertise and empathy to produce synergy among and between themselves and other stakeholders of PermataBank - thus creating an organisation equipped to meet the needs of customers, shareholders, fellow employees and the community..."

Building A Solid Corporate Culture

Integrating and forging a singular corporate culture out of five different legacy banks is a formidable challenge for any bank to undertake. Yet, that is precisely what PermataBank has had to face from day one of its existence.

Aware of the paramount importance of a cohesive organisation and human resources (HR) that are bound by common values and culture, the Management of PermataBank wasted no time in (i) developing a blueprint for HR development, (ii) aligning employee benefits to reflect those of peer level, (iii) mapping out organisational needs and structure, and (iv) instilling a new corporate culture and transformational change.

The whole program elicited rigourous exercises which involved the entire member of the Board of Directors and senior officials of PermataBank for hours and days on end. Countless meetings were held by the Directors, and no less than 15 workshops on HR strategising and corporate culture took place between March to December 2003.

From these exercises, PermataBank has been able to derive a comprehensive HR policy and strategy. This was derived by thoroughly analysing, first, the Bank's overall vision. From there, we decided upon the best business strategy to realise our vision. Knowing what strategy to employ leads to the organisational capabilities and structure that are required to execute the strategy. From there, we derived the implications on the practical business level such as how many personnel are required, what talents are needed and so forth. The resulting outcome is of the vision and goals of HR management and , therefore, the policies and strategy of Human Resources which have since been formulated into a comprehensive HR development blueprint.

The blueprint envisages a long-term development that extends ten year or more that begins today with ten-point priority list. They include:

- **Job placement** through rotation or recruitment. This was largely achieved in 2003 through an exhaustive personnel selection and recruitment that led to composition of personnel on March 31, 2003.
- **Training programs** involving sales, core banking competence, leadership competence and technical competence, which are currently ongoing, including the management trainee program for executive development.
- **Performance evaluation** system as a precursor to the balanced score card achievements on financial performance, customer satisfaction, internal business process and personal learning curve.

Other points on the priority list include job grading, culture building, remunerations and benefits, leadership succession plan and collective agreement.

In culture building, PermataBank has identified five core values that define the PermataBanker. They are Trust, Integrity, Service, Excellence and Professionalism. Each value is explained and elaborated in a manner that easily grasped and understood. For instance, Trust is founded upon goodwill, honesty and reliability. Integrity is associated with decent norms of conduct and behaviour acceptable to the company, community and the principles of good corporate governance. Service is equated by a performance or delivery that meets or exceeds the expectations of stakeholders. Excellence should be an ingrained quality in every PermataBankers not to accept anything less than the best. Professionalism is doing one's job with competence, responsibility and accountability.

Out of these five core values are derived the Eight Behavioural Rules of a PermataBanker which are Disciplined, Responsible, Proactive, Competent, Teamwork, Communicative, Care and Sensitive and No conflict of interest.

"I am trained to serve our customers to their utmost satisfaction. My job will have been fulfilled if I could elicit this gesture - or the thumbs up sign - from any customer."

Customer Service Staff

"I am part of the team who administers our nationwide banking operations so that our frontline colleagues can focus their time and resources on getting the business done and serving customers..."

National Operations Center Manager

From Service Provider to Employee Champion

Our vision to transform PermataBank into a leading and highly professional national bank is anchored in the speed and strength with which we apply ourselves to the task of improving our operation systems and infrastructure in the post-merger integration period. This task is being carried out by Banking Operations which have assumed the strategic and supportive roles of the Service Provider, Business Partner, Compliance Agent and Employee Champion simultaneously.

Being the Service Provider, our strategy is to focus on building a robust centralised core banking operations while relegating all non core activities to third-party outsourcing. In core banking operations, for instance, we provide centralised national operations for bankwide transactions in trade finance, treasury, remittance, credit card, and ATM services. At the same time, we also provide centralised operations at the city level, such as credit operations for consumer and commercial credit processing, as well as centralised branch operations for branch-transaction processing. In the case of non-core banking operations, we have outsourced our cash handling and delivery for the Greater Jakarta area to a third-party and reduce our task to simply monitoring the service level and performance of the appointed vendor.

"Being an Employee Champion at PermataBank means that we have to continuously champion our cause as a professional who are accountable for our actions, constantly on top of our work, and a lifetime student of knowledge and excellence..."

Management Trainee

from service provider to employee champion fr

Meanwhile , as we continue to develop our core banking operations, being a Service Provider requires us to focus on enhancing the level of service quality by establishing Service Level Agreements (SLA) to cover most of our key processes. This will provide a quantifiable platform for PermataBank and its stakeholders to measure our performance against expected results.

As a Business Partner, we have succeeded in aligning our operation activities to our business strategy. Starting with in-depth analyses of each business strategy that may have strategic implications to operating activities, we than define our operational priorities. Throughout 2003, we expedited loan processing, legal appraisal and loan disbursement to support the services of commercial banking; simplified loan processing in conjunction with the launching of consumer loan products such as PermataKPM and PermataKPR; and implemented a scripless securities settlement system in support of treasury services.

In order to support decision-making process, we enhanced our management information system to the point that all data have been updated and made accessible and readily available at all times. Our new-look MIS has also enabled us to enhance the timing, presentation and accuracy of the Bank's reporting system to the Central Bank.

'03

As a Compliance Agent, the roles of Banking Operations include the facilitation of a conducive working environment which is compatible with good governance and compliance. In 2003, PermataBank completed standard operating procedure manuals for all business and operating units, including manuals on operational risk assessments and assurances for every product, service and banking transaction undertaken by PermataBank.

Finally, as an Employee Champion, in addition to providing a conducive working environment, Banking Operations is responsible for providing employees with adequate working tools, effective operating systems as well as responsible and equitable people management practices.

om service provider to employee champion fro

"There's a good feeling associated with being helpful and useful to people whom you've never met or known in your life. They rely on our response and direction, while PermataBank rely on us to deliver..."

Call Center Operators

Transforming Technology

PermataBank employs one of the most sophisticated, innovative and versatile banking technology systems in the country, enabling us to deploy an open banking platform that is easily connected with other systems whether in banking or other institution, and sustain our product development or features enhancement over the long-term. By linking our technology platform to as many service providers as we can find, including other banks, we are in a position to serve our customers with better choices, more conveniences and greater benefits. Moreover, our technology allows customer to move funds, confirm balances, pay bills, top-up cards, make purchases, withdraw cash, drawdown credits, and many more with just a few finger strokes, and easy-to-remember PINs or passwords.

We call this a technology of convenience and transformation. Because it is transforming not just the way we deliver our products and services to customers, but also the way in which they are bundled and packaged. A savings plan that lets customers win at every turn. A housing loan that comes with one other loan option. A car loan program that does everything else for the customer except pick and choose. Affinity cards that also masquerade as an e-Wallet, a member's card, a debit card and ATM card.

These are all technology-driven products and services which PermataBank has launched only recently, with many more still in the pipelines. However, most of the technology platform and architecture that support those products were laid down in 2003 - barely a year into our post-merger integration.

That obviously says a lot about the depth and breadth of our banking technology - and its versatility. A system so highly mutable and adaptable that it allows us to link host-to-host with virtually unlimited numbers of vendors including cellular phone operators, other utility service providers, universities, airliners, hypermarkets, property developers, automotive dealers, securities brokers, non-bank financial institutions and, indeed, banks. With these linkages, which continue to grow in size and scope, our customers enjoy the benefits of convenience banking and much more.

In 2003, PermataBank purchased more than 2,700 desktop computers to upgrade existing ones, consolidated its telecommunications networks that previously comprised of several systems into a single integrated frame-relay network with Internet-enabling protocol and using multiple service provider policy to achieve more independency and backup capability, added an Interactive Voice Response (IVR) facility to the Permata Call Center; and rolled out a new web-based front-end system that was jointly developed with IBM Indonesia, with applications that will significantly enhance the speed, accuracy and reliability of our front-end deliveries.

'03

community **leadership**

As reflected on its corporate motto of "Life is Precious", PermataBank views life as something precious that should be carefully nurtured. PermataBank have always been attentive of various events and developments on local as well as national social environment, which provide the background for the Bank's participation towards a balanced social environment.

During 2003, PermataBank engaged in various social dialog, donation activities and environmental campaign, which were conducted at head office level and at branch offices throughout Indonesia, by the Bank's own personnel as well as in cooperation with various related institutions. It is the hope of PermataBank that these social activities can contribute positively to the creation of a conducive social environment in support of the national development efforts in all areas.

A blood donor drive is routinely organised once every three months in each of the three main office buildings of PermataBank, in cooperation with the local organisation of the Indonesian Red Cross. In cooperation with Radio Delta FM in Jakarta, PermataBank also donated used personal computers to a number of school. Social donations have been also arranged by several of PermataBank branch offices near the location of natural disaster area, such as donations to help the victims of floods at Palembang, the victims of drought at Boyolali through PermataBank Solo, and the victims of floods and landslides at Gombong through PermataBank Purwokerto.

Aside from the donation of used personal computers, concern over the education for the future generation of the nation was also manifested through a scholarship program for elementary school students in Malang, a donation to a shelter house for street children made by PermataBank Semarang, a youth dialog event on drugs conducted at Pekanbaru, and other similar activities.

With respect to environmental preservation activities, in 2003 PermataBank conducted a program for the cleaning-up of Kali Mas at Surabaya as well as initiated a green environment program called " A Million Trees 2003-2008" in Denpasar, Bali. In aspects of religion in the society, PermataBank engaged in a nationwide program, "Buka Puasa Bersama Warga", during the Islamic fasting month and conducted in 24 cities.

looking to **2004**

PermataBank has declared the year 2004 as the "Year of Service", in its commitment to enhance the level of service provided to all of the Bank's stakeholders.

Meanwhile, the broad outline of the main objectives for 2004 are as follows:

1. Build excellent services together with consistent product campaign to increase public awareness to PermataBank.
2. Reduce the dependence on recapitalisation bonds (government bonds).
3. Increase financial performance by increasing the total earning assets, especially through credit distribution to Small-Medium Business and Consumer Lending while maintaining the automotive market share, and reduce non performing loans.
4. Improve funding structure to bring down cost of fund.
5. Increase fee based income.
6. Continuously control the growth of operational expenses.
7. Make effort to present the risk profile focusing on market risk, credit risk, operational risk and strategic risk, as a basis of capital charges and capital allocation, parallel with the application of risk management and good corporate governance as regulated by Bank Indonesia and Bank for International Settlement.
8. Improve capital structure through internal capital forming and integrate the effort to increase PermataBank's stock performance.
9. Extend the branch office network and ATMs selectively as well as optimising existing branches and electronic channels, and implement branch standardisation.
10. Build a strong corporate culture supported by knowledge and skill development programs to be the high performance organisation.

'03

financial **review**

RESULTS OF OPERATIONS

• Interest Income

Consolidated interest income, including fees and commissions on loans, amounted to Rp 3,222.0 billion in 2003, increasing by Rp 1,097.3 billion, or 51.6%, from interest income of Rp 2,124.7 billion in 2002. The Bank's trading account securities held, which include Government recap bonds and Certificates of Bank Indonesia (SBI), still constituted the largest contributor of interest income with Rp 1,619.5 billion, or 50.3% of total interest income in 2003. Meanwhile, interest income from loans increased significantly by 89.4% from Rp 709.9 billion in 2002 to Rp 1,344.4 billion in 2003. The increase in interest income from loans mainly reflected the improved quality of the Bank's loan portfolio in 2003, as well as its growth from Rp 8,925.8 billion as at year-end 2002 to Rp 9,759.3 billion as at year-end 2003.

• Interest Expenses

Consolidated interest expenses, including fees and commissions paid, amounted to Rp 2,125.5 billion in 2003, increasing by Rp 357.7 billion or 20.2%, from interest expenses of Rp 1,767.8 billion in 2002. Interest paid on time deposits increased from Rp 1,374.6 billion in 2002 to Rp 1,578.8 billion, or 74.3% of total interest expenses in 2003. Interest paid on savings and on demand deposits in 2003 meanwhile amounted to Rp 201.4 billion and Rp 154.4 billion, respectively, compared to Rp 165.6 billion and Rp 92.5 billion, respectively, in 2002. In line with the steadily declining SBI interest rates in 2003, interest rates applicable to third-party funds were also lower compared to 2002, which reflected on the moderate increase of interest expenses in 2003.

• Net Interest Income

As a result of the significantly faster growth rate of interest income compared to the growth of interest expenses, consolidated net interest income for the year 2003 increased by almost three-fold to Rp 1,096.5 billion, compared to Rp 356.9 billion in 2002. This is also reflected in the Bank's Net Interest Margin, which improved considerably from 2.4% in 2002 to 4.4% in 2003.

• Other Operational Income

Other operational income amounted to Rp 302.5 billion in 2003, increasing by Rp 32.5 billion, or 12.1%, from Rp 269.9 billion in 2002. Fees and commissions from transactional banking activities contributed Rp 125.9 billion, or 41.6%, of

other operational income in 2003, up by 22.3% from Rp 102.9 billion in 2002, as PermataBank continued to place greater importance to fee-based income as part of the Bank's income stream. Net gain on foreign exchange transactions increased to Rp 40.5 billion from Rp 24.9 billion in 2002.

• Other Operational Expenses

Other operational expenses increased by Rp 254.1 billion, or 39.2%, from Rp 648.3 billion in 2002 to Rp 902.4 billion in 2003. Personnel expenses increased by 44.6% to Rp 424.6 billion, while general and administrative expenses increased by 33.2% to Rp 392.8 billion, in 2003, reflecting the consolidation of the Bank's human resources and services network, including branch offices network.

• Loss Provisioning Expenses

In 2003, PermataBank set aside Rp 11.0 billion in provision for losses on earning assets and Rp 5.5 billion for estimated losses on commitments and contingencies, representing significantly lower provisions compared with Rp 342.3 billion and Rp 13.0 billion, respectively, in 2002. In view of the much improved quality of the Bank's earning assets, however, the lower provisioning level in 2003 was considered adequate, as shown by the ratio of allowance for losses on earning asset to required allowance for losses on earning assets of 165.3% as at year-end 2003, compared with 107.2% at year-end 2002.

• Operating Income

As a result of the significant increase in net interest income and the reduction in loss provisioning expenses, PermataBank posted an operating income of Rp 480.1 billion in 2003, compared with Rp 859.1 billion of operating loss posted in 2002. The operating loss in 2002 was also attributable to the provisioning for merger-related expenses in the amount of Rp 482.2 billion. The ratio of operating expenses to operating revenues (BOPO) accordingly improved from 138.1% in 2002 to 86.6% in 2003.

• Net Income

Net income after taxes in 2003 amounted to Rp 558.1 billion, compared to a net loss of Rp 808.2 billion posted in 2002. Return on assets (ROA) and return on equity (ROE) accordingly improved from minus 4.8% and minus 153.5%, respectively, to 1.9% and 66.1%, respectively, at year-end 2003.

FINANCIAL POSITION

• Total Assets

Total consolidated assets as at year-end 2003 amounted to Rp 29,034.8 billion, representing an increase of Rp 1,007.3 billion, or 3.6%, from Rp 28,027.5 billion a year previously. The increase in total assets was mainly attributable to increases in placements with Bank Indonesia and other banks and loan outstanding, offset by a decline in the amount of trading account securities held.

• Placements with Bank Indonesia and Other Banks

The amount of placements with Bank Indonesia and other banks, before allowance for losses, increased by Rp 538.8 billion from Rp 2,683.5 billion as at year-end 2002 to Rp 3,222.3 billion at year-end 2003, mainly due to increases in Rupiah intervention, call money and time deposits of Rp 285.0 billion, Rp 135.0 billion and Rp 204.3 billion, respectively.

• Trading Account Securities Held

Trading account securities held, before allowance for losses, amounted to Rp 12,506.2 billion at year-end 2003, declining by Rp 952.1 billion, or 7.1%, from Rp 13,458.3 billion at year-end 2002. As at year-end 2003, Government bonds in connection with the Bank's recapitalization and merger accounted for 74.2% of trading account securities held, followed by bonds traded in the secondary market of 13.2% and Exchange Offer notes of 6.3%.

Government bonds (including bonds from related parties) with fixed interest rate and floating interest rate accounted for 25.0% and 75.0%, respectively, as of December 31, 2003.

• Loan Outstanding

As at year-end 2003, loan outstanding before loss allowance provisioning amounted to Rp 9,759.3 billion, up by Rp 833.5 billion, or 9.3%, from Rp 8,925.8 billion a year previously.

Working capital loans accounted for 35.3% of total loan, while consumer loans and investment loans represented 27.2% and 25.0%, respectively, of total loan outstanding as at year-end 2003. Whereas at December 31, 2002, the portion of working capital, consumer and investment loans represented 25.8%, 31.0% and 27.9%, respectively, of total loan outstanding. In line with the Bank's focus on the small and medium enterprise market segment, Small Business Loans (KUK)

accounted for 24.3%, while loans with a maximum ceiling of Rp 15 billion accounted for 65.4%, of total loan outstanding as at year-end 2003.

Based on economic sector, loans to the manufacturing sector accounted for 27.4% of total loan, while loans to the trading and agriculture sectors represented 21.6% and 8.1%, respectively, of total loan outstanding as at year-end 2003. Whereas at December 31, 2002, loan distributed to the manufacturing, trading and agriculture sectors represented 27.1%, 15.6% and 9.4%, respectively, of total loan outstanding. Loan disbursement to the property sector, which is included among others in the construction and hotel economic sectors, amounted to Rp 343.3 billion as at year-end 2003, compared to Rp 432.1 billion as at year-end 2002. The proportion of Rupiah and foreign currency-denominated loans were 81.9% and 18.1%, respectively, at December 31, 2003, compared to 77.4% and 22.6%, respectively, at year-end 2002.

Following the first phase of Core Asset Sales Program (PPAI) conducted in 2002, PermataBank in 2003 conducted PPAI II and PPAI III in April 2003 and October 2003, respectively, for the disposal of loan assets that have been classified as loss and have been fully provisioned. Through PPAI II and PPAI III, a total of Rp 159.5 billion and US$ 35.4 million of these loans have been disposed, with total sales price of Rp 45.8 billion and US$ 8.3 million.

Restructured loans amounted to Rp 819.1 billion or 8.5% of total loan outstanding at year-end 2003, while the corresponding figures for December 31, 2002, were Rp 860.2 billion or 9.7%, respectively. Loan restructuring is conducted through modifications of terms of principal and interest as well as extension to loan tenor.

Loans to related parties, in this case key personnel of PermataBank, amounted to Rp 5.9 billion or 0.02% of total consolidated assets as at year-end 2003. The corresponding figures for year-end 2002 were Rp 10.8 billion or 0.04%, respectively.

The balance of non-performing loans, classified as sub-standard, doubtful and loss category loans, amounted to Rp 1,089.1 billion as at year-end 2003, representing a significant decline compared with its position a year previously at Rp 2,408.8 billion. These translated into gross NPL ratios of 11.2% and 27.2%, respectively, as at year-end 2003 and 2002, while the corresponding net NPL ratios were 2.9% and 10.3%, respectively.

The cumulative loan loss provisioning as at year-end 2003 amounted to Rp 1,080.9 billion, significantly reduced from its position a year earlier at Rp 1,718.9 billion. Meanwhile, the ratio of actual loan loss provisioning to required loan loss provisioning was 165.3% at year-end 2003, compared to 107.2% at year-end 2002.

• Investment in Shares of Stock

As of December 31, 2003, PermataBank has 22 subsidiaries where it owns at least 20% ownership interest. PermataBank also has 8 associated companies with ownership ranging from 1% to 15% of ownership. Loans restructured under debt-to-equity participation amounting to Rp 70.0 billion in 2003 and 2002 respectively.

Based on the Stockholders' Extraordinary General Meeting of PT Bali Securities, (a subsidiary) dated November 13, 2003, the stockholders agreed to distribute dividend amounting to Rp 7.6 billion whereby the Bank's portion amounted to Rp 7.3 billion. In addition, the stockholders also agreed to increase the paid-up capital from Rp 11.5 billion to Rp 18.0 billion. The Bank's participation in the increase in paid-up capital amounted to Rp 6.5 billion, where the payment was made by converting the dividend received by PermataBank, and the other stockholders released their right to participate in the increase in capital. Therefore, the ownership interest of PermataBank has increased from 95.0% to 96.8%.

At the Extraordinary General Meeting of the Stockholders of PT Bali Tunas Finance (a subsidiary) held on October 21, 1998 as covered by the Notarial Deed No. 35 dated November 5, 1998 of Rachmat Santoso, S.H, the stockholders approved to liquidate this subsidiary effective October 31,1998. Tax ID Number (NPWP) and VAT-able Firm Number (NPPKP) in the name of PT Bali Tunas Finance was revoked based on Abolishment Letter of NPWP (Letter No. PEM-02/ WPJ.05/KP0203/2003 dated July 9, 2003) and Revocation Letter of NPPKP (Letter No. KEP-05/WPJ.05/ KP.0203/2003 dated July 9,2003). Up to now, the liquidation process has not yet been completed.

• Funding

Total third party funds, comprising demand deposits, savings and time deposits as well as certificates of deposit, amounted to Rp 23,490.2 billion as at year-end 2003, representing an increase of Rp 1,595.7 billion, or 7.3%, from Rp 21,894.5 billion at year-end 2002. Savings account increased by Rp 739.6 billion, or 27.1%,

to Rp 3,470.9 billion, while time deposits and certificates of deposit increased by Rp 643.1 billion, or 4.3%, to Rp 15,634.7 billion at year-end 2003. The increase in third party funds in general reflected increasing confidence by customers to deposit their funds with PermataBank, as well as successful efforts in the marketing of the Bank's deposit products, in particular its savings account products.

The composition of third party funds in 2003 was still dominated by time deposit at 66.6% of total third party funds. Nevertheless, this has improved from 68.5% a year previously, while the proportion of savings account on the other hand has increased from 12.5% in 2002 to 14.8% in 2003, in line with Management's policies to increase the portion of low-cost funding sources.

Another important source of funding in 2003 was placements by other banks, which increased from Rp 128.8 billion at year-end 2002 to Rp 517.0 billion at year-end 2003.

• Shareholders' Equity

Shareholders' equity amounted to Rp 1,713.6 billion as at year-end 2003, up by Rp 556.3 billion, or 48.1%, compared to Rp 1,157.3 billion at year-end 2002. The change in shareholders' equity wholly reflected the significant decline in the accumulated deficit account due to net income posted in 2003.

The Bank's capital adequacy ratio (CAR) remained relatively stable at 10.8% at year-end 2003, compared to 10.4% a year earlier.

responsibility for **financial reporting**

This Annual Report and the accompanying financial statements and related financial informations, are the responsibility of the Management of PermataBank and have been approved by members of the Board of Commissioners and the Board of Directors whose signatures appear below.

Board of Commissioners

DR. Aditiawan Chandra
President Commissioner

Deswandhy Agusman, Commissioner

DR. Lukita Dinarsyah Tuwo, Commissioner

Dradjat Bagus Prasetyo, Commissioner

Rachmat Saptaman, Commissioner

Ichsanuddin Noorsy, Commissioner

DR. Tirta Hidayat, Commissioner

Board of Directors

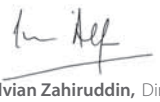
Agus D. W. Martowardojo, President Director

Chandra Purnama, Deputy President Director

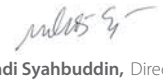
Elvyn G. Masassya, Director

Joseph Georgino Godong, Director

Andrew Hardi Hanubrata, Director



Irman Alvian Zahiruddin, Director



Mahdi Syahbuddin, Director

Ongki Wanadjati Dana, Director

'03

corporate **data**

board of **commissioners and directors**

Left to right :
Rachmat Saptaman, Commissioner
Ichsanuddin Noorsy, Commissioner
DR. Tirta Hidayat, Commissioner
DR. Lukita Dinarsyah Tuwo, Commissioner
Deswandhy Agusman, Commissioner
DR. Aditiawan Chandra, President Commissioner
Dradjat Bagus Prasetyo, Commissioner
Andrew Hardi Hanubrata, Director
Agus D. W. Martowardojo, President Director
Mahdi Syahbuddin, Director
Ongki Wanadjati Dana, Director
Chandra Purnama, Deputy President Director
Joseph Georgino Godong, Director
Irman Alvian Zahiruddin, Director
Elvyn G. Masassya, Director

'03

profile of **commissioners**

DR. Aditiawan Chandra, President Commissioner
age 54
Indonesian Citizen. Bachelor of Economics, University of Indonesia (UI), Jakarta (1977); received Msc Degree from University of Wisconsin, Madison, USA (1979) and Ph.D from University of North Carolina Chapel Hill, USA (1985). Started his career in 1975 at National Planning Programs as a Lecturer's Assistant. Subsequently, spent his career at various planning consultant and management consultant companies; Senior Researcher / Chairman (1987 - 2000) at a Management Institute, and held position of Managing Director for a Management Association - The Flager Management Group: supervising the consultation of the development and the policy of low-priced housing- Ministry of People's Housing, funded by The World Bank. Appointed as Commissioner at PT Semen Padang (1990 - 1995) and also Assistant I Minister for Investment and Deputy of Planning Sector at State Ministry of Investment / Capital Investment Coordinating Board (BKPM) (1994 - 1997). He was also Director of Magister Management Program MM UI (1996 - 2000); Commissioner of PT Bank Internasional Indonesia, Tbk (1999 - 2001); Dean of Faculty of Economics of University of Indonesia (2001 - present) and also Advisory Committee of The Indonesian Bank Restructuring Agency (IBRA) for Share Divestment Program of PT Bank Niaga, Tbk (2001).
President Commissioner of PermataBank since October 31, 2002.

DR. Lukita Dinarsyah Tuwo, Commissioner
age 42
Indonesian Citizen. Bachelor of Industrial Engineering, ITB (1985) and received MA Degree in Economics from Vanderbilt University, Nashville, USA (1992) and acquired PhD in Economics from University of Illinois, Urbana Champaign, USA (1998). Started his career at PT Unilever Indonesia as Management Trainee, Production Planner, Elida Gibbs Division (1986 - 1987). Subsequently, Staff of Macro Planning and Study of Quantity Bureau (1987 - 1998). After that, held position of Director of Payment Balance Sheet and International Cooperation on Economy (NPKEI) (1998 - present) and also a Delegate of Republic of Indonesia for various international economy cooperative forum, such as: UNCTAD, ESCAP, and PBB Conference of Financing for Development. Also, a non-permanent teaching staff at Master Program of Bina Nusantara University (1999 - present); Member of Financial Sector Policy Committee (KKSK) of IBRA (2000 - March 2002) and Secretary of Financial Sector Policy Committee (KKSK) (April 2002 - present).
Commissioner of PermataBank since October 31, 2002.

Dradjat Bagus Prasetyo, Commissioner
age 48
Indonesian Citizen. Bachelor of Economics, University of Indonesia, (1982) and received MBA Degree from Golden Gate University, San Francisco, USA (1986).
Started his banking career at PT Bank Duta since 1981 as Officer Development Program; Treasury Officer (1982 - 1984); Dept. Head of Export- Import (1984 - 1986); Dept. Head Retail Banking (1986 - 1987); Deputy of Branch Manager in Denpasar Branch (1987 - 1989); Branch Manager of Denpasar Branch (1989 - 1991); Group Head International Banking of PT Bank Duta Main Office (1991 - 1992). Furthermore, Operating Director of PT Bank Putera Sukapura (August 1992 - September 1993); joined Multi Finance (PT Swadinamika) as an Operating Director (September 1993 - August 1996); Director of Operations at PT Bank Mashill Utama (1996 - 1998); Director of Treasury & International Banking (1998); and President Director (October 1998 - March 1999); Member of Management Team at PT Bank Duta (March 1999 - February 2000) and Chairman of Management Team (February 2000 - June 2000). Joined PT Bank Bali Tbk as member of Management Team (June - November 2000) and eventually as a President Director of PT Bank Bali Tbk (November 2000 - September 2002). President Director of PT Bank Permata Tbk (September 30 - October 31, 2002).
Commissioner of PermataBank since October 31, 2002.

Deswandhy Agusman, Commissioner
age 44
Indonesian Citizen. Degree in Civil Engineering, Bandung Institute of Technology (1985) and received MBA Degree from University of Denver, Colorado, USA (1988). Risk Manager of Citibank N.A., Jakarta (1989 - 1990) and Syndication Manager of PT Nomura Indonesia (1990 - 1991); Managing Director of PT Peregrine Sewu Securities (1991 - 1998); Commissioner of PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) (1999 - 2000) and President Commissioner of PT Permodalan Nasional Madani (Persero) (1999 - present). For his governmental career, he was General Director in Compensation, Department of Cooperatives & Small Medium Enterprise (UKM), Republic of Indonesia (1998 - 1999). Later was Deputy of State Minister of Cooperatives & Small Medium Enterprise (UKM), Republic of Indonesia (1999 - 2001) and Expert Staff of State Minister of Cooperatives & Small Medium Enterprise (UKM), Republic of Indonesia (2001 - present).
Commissioner of PermataBank since October 31, 2002.

DR. Tirta Hidayat, Commissioner
age 45
Indonesian Citizen. Bachelor of Economics, University of Indonesia (1985). Received MS Degree (1987) and PhD (1991) from Cornell University, New York, USA.
From 1985 to present, he has been teaching at a number of universities, e.g.: University of Indonesia, Syah Kuala University, Sultan Ageng Tirtayasa University (in Banten), STEKPI, School of Staff and Commander of Indonesian ARMY (Sesko ABRI), Sesko NAVY and School of Police Officer Leadership. His governmental career started at National Development Planning Board (Bappenas) as Head of Macro Economic Planning and Study (April 1993 - September 1998); Head of Manpower Bureau (October 1998 - March 2000). Furthermore, Head of Planning and Development at Department of Manpower and Transmigration (August - July 2000). During his time in Bappenas, he was also assigned as member of Work Group II on Government's Board of Commissioners for Pertamina (June 1993 - January 1999) and as Work Group's Secretary (February 1999 - December 2000); Commissioner of PT Indonesia's Harbour IV (October 1996 - August 1998) and III (October 1998 - present). Commissioner of PermataBank since October 31, 2002.

Ichsanuddin Noorsy, Commissioner

age 45

Indonesian Citizen. Bachelor of Mechanical Engineering, graduated from Academy of Textile Industrial Engineering, UPN Veteran, Jakarta (1981). Received degree in State Law (1987) from Faculty of Law, University of Indonesia and Master of Science from Faculty of Social and Political Study, University of Indonesia (2001).

Started his career as a Journalist at Grafiti Pers (1982 - 1983) and at Citra Media (1984 - 1986) and his career rocketed until he held the position of Chief Editor (1986 - 1987). He was also a professional writer and media relations at several Public Relations companies. He then held a position of Credit Manager and Remedial Loan at PT Bank Agung Asia and PT Bank Summa (1989 - May 1992). Keynote speaker or Moderator at various Seminars and Discussions, local and overseas. Writers at numerous printed media. Speakers of numerous talk shows on radio and television. General Director at National Shipping Company and Harbour Service (1992 - 1997). Member of House of Representatives, Republic of Indonesia (DPR-RI), Commission VIII (1997 - 1999). Senior Partner at DSP Law Firm (1998 - present). Expert Staff of Attorney General at Attorney General's Office, RI (1999 - 2001).

Commissioner of PermataBank since October 31, 2002.

Rachmat Saptaman, Commissioner

age 39

Indonesian Citizen. A graduate of Institut Teknologi Bandung, faculty of Industrial Engineering. Started his career at PT Intermatrix Bina Nusantara (1989). Joined PT Bank Niaga as Commercial Account Officer (1995) and later as Senior Manager, Business Unit Head, Commercial (1999). Appointed by IBRA as Assistant Vice President, Loan Workout & Collections Team Leader (1999 - 2000), Vice President , Loan Workout & Collections Group Head (2001 - 2002) and Senior Vice President, Asset Maintenance and Structured Products Division Head (2002).

Commissioner of PermataBank since September 25, 2003.

'03

profile of **directors**

Agus D. W. Martowardojo, President Director

age 48

Indonesian Citizen, Bachelor of Economics, Faculty of Economics, University of Indonesia (1984). Participated in various Banking & Management Courses including at State University of New York, Buffalo, USA, Stanford University, Palo Alto, USA and Institute of Banking & Finance, Singapore.

Started his career at Bank of America NT & SA (1984) through Officer Development Program and as International Loan Officer, PT Bank Niaga Tbk as Vice President of Corporate Banking Group in Jakarta and Surabaya (1986 - 1994). As Deputy Chief Executive Officer at Maharani Holding (1994), President Director of Bank Bumiputera (1995 - 1998) and President Director of Bank Ekspor Impor Indonesia (1998).

Held position of Managing Director Risk Management and Credit Restructuring at Bank Mandiri (1999), Managing Director Retail Banking and Operation Coordinator (2000), and Managing Director Human Resources and Support Services (2001). Appointed as Advisor for the Chairman and Vice Chairman of Indonesian Banking Restructuring Agency - IBRA specializing in Banking issues (2002). Chairman of Perbanas 2003-2006 period, Chairman of Institut Bankir Indonesia (2004).

President Director of PermataBank since October 31, 2002.

Chandra Purnama, Deputy President Director

age 50

Indonesian Citizen, Graduated from Faculty of Economics UII, Yogyakarta (1979) and received MBA Degree from Baldwin-Wallace College, Ohio, USA (1986).

Started his career at PT BNI Tbk in the Customer's Loan Management (1979), Treasury Division (1988 - 1993), Manager of several branches/areas (1993 - 1997), Deputy General Manager of Syndication Division and Finance Service (1997 - 1998) and General Manager of BNI Card Center (1998 - 2000); Deputy Chief of Risk Management at IBRA (2000), Deputy Chief of Administration and Working Support (2000 - 2001). Assigned by IBRA as member of Supervisory Team for PT Bank Bali Tbk (November 2001) and next as Commissioner of PT Bank Bali Tbk, and as Project Director of Merger of five banks (June 2002).

Deputy President Director of PermataBank since October 31, 2002.

Elvyn G. Masassya, Director of Compliance & Corporate Secretary

age 37

Indonesian Citizen, Degree in Economics from Jayabaya University (1990), and received Master Degree from Bandung Institute of Technology (2000).

Started his career as a Researcher at Encona Consultant (1990) and as a Credit Analyst at Clemont Finance (1991). His banking career started at PT BNI Tbk as Credit Manager of Retail, Medium and Corporate Loan Problem in various regions, and, in PT BNI Tbk Headquarter (1991 - 1994) continued as Strategic Planning Manager (1995 - 1996), Senior Economist (1997 - 1999) and as Group Head of Corporate Relations (2000).

Commissioner of PT Bank Bali Tbk (May - November 2002).

Director of Compliance & Corporate Secretary of PermataBank since October 31, 2002.

Joseph Georgino Godong, Director of Finance & Information Services

age 41

Indonesian Citizen, Bachelor of Electrical Engineering, Trisakti University, Jakarta (1986).

His banking career started at PT Bank Bali Tbk through Officer Development Program (1986), Commercial Banking Department (1987-1989), as Head of Retail Banking Department (1990 -1994) and System and Operation Group Head (1994).

Held position of Center Manager Credit Card Issuing Business (1996 - 1998), General Manager Individual Marketing (October 1998). Appointed as Director of PT Bank Bali Tbk (December 1998) and as Supporting Team of Management Team accounted for Individual Financial Services (July 1999).

Director of a service company (June 2000) and Director of PT Bank Bali Tbk (November 2000). Aside from that, he is also Honorary Associate at Indonesia Banker's Institute (May 1999 - present).

Director of Finance & Information Services of PermataBank since October 31, 2002.

Mahdi Syahbuddin, Director of Banking Operations

age 42

Indonesian Citizen, Bachelor of Aeronautical Engineering, Bandung Institute of Technology (1987).

His career started as Junior Engineer of National Aircraft Industry - IPTN (1985 - 1987) and as Senior Engineer at Atlantic Richfield (ARCO) Indonesia (1987 - 1989). Meanwhile, his banking career started with Citibank N.A. as Management Associate Program at Global Consumer Banking Division. Appointed as Assistant Manager Loans Operations Department Citibank Jakarta (1989 - 1990), Manager Loan Operations in Surabaya Branch and Manager Asset Product Services Department Head Citibank Jakarta (1991).

Held position as Consumer Banking Operations Head of PT Bank Universal Tbk (1992 - 1994), Retail Banking Operations Head (1994 - 1996), Operations Head (1996 - 1997) and Human Resources Management Head (1997 - 1998). Appointed as Director of Operations, Information Technology & Human Capital (1998 - 1999), Director of Information Technology, Human Capital & Compliance (2000) and as Deputy President Director (2000). Appointed by IBRA as Head of Management Team of PT Bank Universal Tbk (May 18, 2002 - September 30, 2002).

Director of Banking Operations of PermataBank since October 31, 2002.

Ongki Wanadjati Dana, Director of Commercial Banking II & Value Chain

age 47

Indonesian Citizen, Bachelor of Mechanical Engineering, Bandung Institute of Technology (1981). Started his banking career at Citibank N.A. through Executive Development Program Trainee (1982), Account Officer Corporate Banking (1982 - 1983), Lease Officer (1984 - 1986), Account Officer Remedial Management (1986 - 1987) and Credit Cycle Manager Consumer Banking (1987 - 1990).

Appointed as Credit Manager of PT Bank Subentra (1990 - 1993) and eventually as President Director (1993 - 1998).

Delegated to be member of Settlement Team of Bank Subentra at Indonesian Banking Restructuring Agency - IBRA (1998-1999); Senior Advisor Risk Management at PT Bank Universal Tbk (1999) and Vice President Director (2000-2002) supervising Automotive Business, Treasury & International Banking. Appointed by IBRA as the member of Management Team of PT Bank Universal Tbk (2002).

Director of Commercial Banking II & Value Chain of PermataBank since October 31, 2002.

Andrew Hardi Hanubrata, Director of Commercial Banking I & Recovery

age 45

Indonesian Citizen, Graduated from the Faculty of Economics, majoring in Accounting, Parahyangan Catholic University, Bandung (1986).

Started his career at a distribution company (1977 - 1986); joined PT Bank Bali Tbk through the Officer Development Program (1986), Marketing Officer (1987 - 1988) and Commercial Marketing Head for Bandung and its areas (1990).

Held position of Head of Middle Marketing Segment for Jabotabek area (1991); Head of Middle Marketing Segment for East Java and Eastern Indonesia (1993); Chief of Business Supervisory Unit in East Java and Eastern Indonesia and General Manager for Middle Marketing in all Indonesia regions (1995). In charge of Unit Director of Special Assets Management for Surabaya area, Bandung and Jakarta (1997); promoted as Director of PT Bank Bali Tbk (December 1998). Held position of Supporting Team of Management Team (July 1999), responsible for Strategic Planning, and reappointed as Director of PT Bank Bali Tbk (November 2000).

Director of Commercial Banking I & Recovery of PermataBank since October 31, 2002.

Irman Alvian Zahiruddin, Director of Retail Banking

age 40

Indonesian Citizen, Bachelor graduate from San Joaquin Delta College, Stockton, California, (1985). Received BA Degree from University of The Pacific, Stockton, California (1987) and MBA Degree from Golden Gate University, San Francisco (1988).

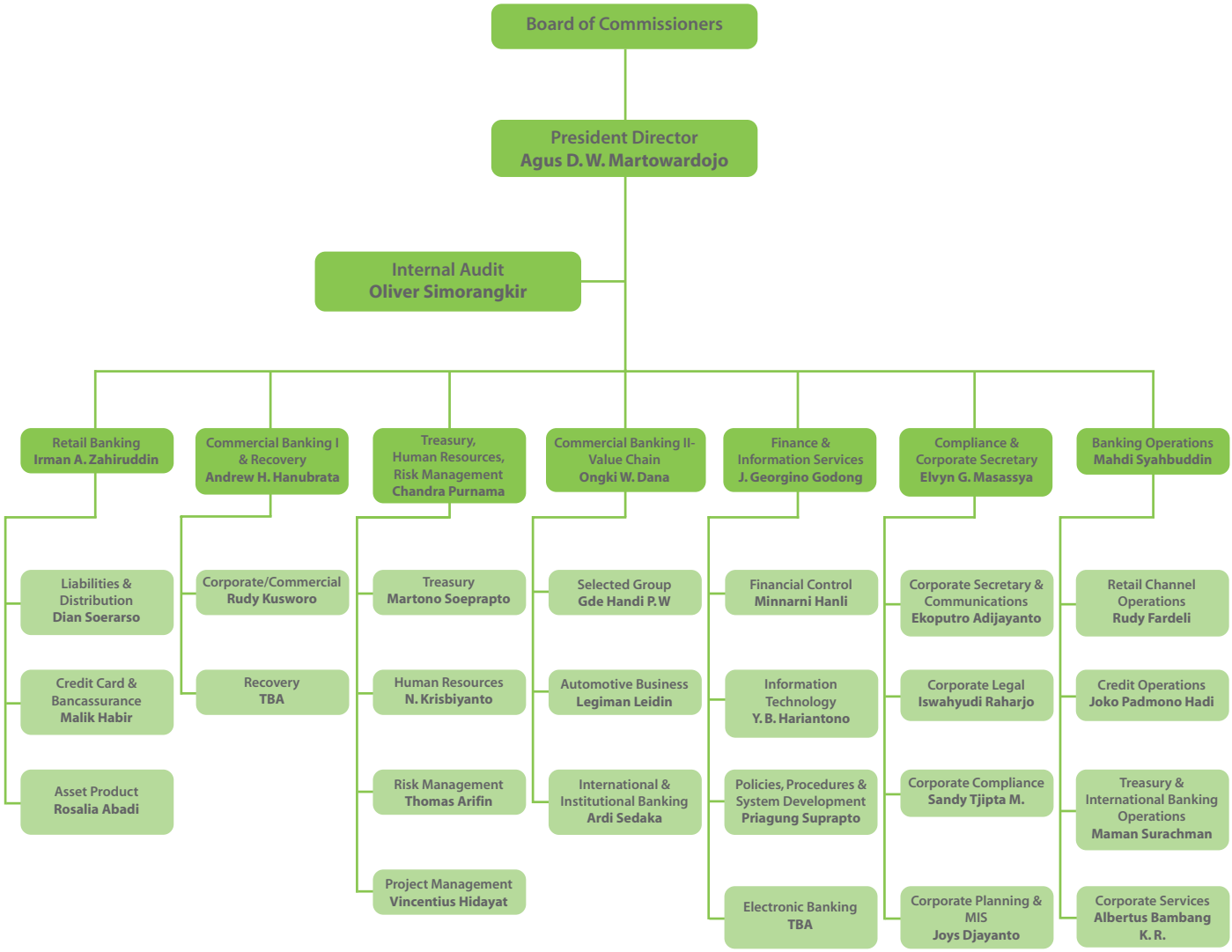
Started his banking career at Citibank N.A. through Management Development Program (1989), and held various positions until achieved position as Citibank Area Director Card Products East Indonesia (1994).

Also had career with PT General Electric Capital Indonesia (1994 - 2002) e.g.: as Chief Operating Officer, Acting Managing Director, Senior Director Business Development and Quality Leader. During that period he had also ever held position of General Electric Capital Representative Director to PT Astra Sedaya Finance as Financial Planning/Chief Quality Officer and Chief Information & Technology Officer. Aside from that, also as Vice Chairman on Regulations at Indonesia's Funding Companies Association (APPI) until 2002.

Director of Retail Banking of PermataBank since October 31, 2002.

organisational **structure**

(as of March 31, 2004)



senior **executives**

(as of March 31, 2004)

Banking Operations

General Manager Corporate Services	Albertus Bambang K. Rudiyanto
General Manager Credit Operations	Joko Padmono Hadi
General Manager Treasury & International Banking Operations	Maman Surachman
General Manager Retail Channel Operations	Rudy Fardeli

Commercial Banking I and Recovery

General Manager Corporate Commercial	Rudy Kusworo

Commercial Banking II, Value Chain

General Manager International and Institutional Banking	Ardi Sedaka
General Manager Palm Oil, Pharmaceutical and Selected Group	Gde Handi P.W.
General Manager Automotive Business	Legiman Leidin

Compliance and Corporate Secretary

General Manager Corporate Secretary & Communications	Ekoputro Adijayanto
General Manager Corporate Legal	Iswahyudi Raharjo
General Manager Corporate Planning & MIS	Joys Djajanto
General Manager Corporate Compliance	Sandy Tjipta Muliana

Finance and Information Services

General Manager Financial Control	Minnarni Hanli
General Manager Policies, Procedures & System Development	Priagung Suprapto
General Manager Information Technology	Yohanes B. Hariantono

Internal Audit

General Manager Internal Audit	Oliver Simorangkir

Regional Management

General Manager Surabaya	Chandra Tjong
General Manager Retail Services Jabotabeka	Helena
General Manager Medan	Husni Sim
General Manager Bandung	Kevin Cahyadi Tatang
General Manager Retail Sales Jabotabeka	P. Hermanto Tjiawidjaja
General Manager Commercial Jabotabeka	Rufina Tinawati Marianto
Region I Head	Sukarman Omar
Region II Head	Legiman Leidin
Region III Head	Gde Handi P.W.
Region IV Head	Rudy Kusworo

Retail Banking

General Manager Liabilities & Distribution	Dian Soerarso
General Manager Credit Card & Bancassurance	Malik Habir
General Manager Asset Product	Rosalia Abadi

Treasury, Human Resources, Risk Management and Project Management

General Manager Treasury	Martono Soeprapto
General Manager Human Resources	N. Krisbiyanto
General Manager Risk Management	Thomas Arifin
General Manager Project Management	Vincentius Hidayat

'03

shareholders **information**

The 2004 Annual General Meeting of Shareholders

The AGMS 2004 will be held on Wednesday, May 12, 2004, from 09.00 WIB at PermataBank Tower I, Jl. Jend. Sudirman Kav. 27, Jakarta 12920

Stock Listing

Jakarta Stock Exchange and Surabaya Stock Exchange with the ticker code "BNLI"

Share Registrar

PT Blue Chip Mulia
Gedung Bina Mulia I, Fl. 4
Jl. H.R. Rasuna Said Kav. 10
Jakarta 12950
Tel. : (62-21) 520 1928, 520 1983
Fax : (62-21) 520 1924

Independent Auditor

Prasetio, Sarwoko & Sandjaja
Wisma 46, Kota BNI
Fl. 25 - 28 & 30 - 31
Jl. Jend. Sudirman Kav. 1
Jakarta 10220, Indonesia
Tel. : (62-21) 575 7999
Fax : (62-21) 574 4521

Corporate Secretary & Communications

Ekoputro Adijayanto
PermataBank Tower I, Fl. 21
Jl. Jend. Sudirman Kav. 27
Jakarta 12920
Telp. : (62-21) 523 7980, 523 7899, 523 7788
Fax : (62-21) 523 7253, 523 7244
e-mail : eadijayanto@permatabank.co.id
investor_relations@permatabank.co.id

Website

This Annual Report and other information on PT Bank Permata Tbk can be accessed through www.permatabank.com

subsidiary **and affiliated companies**

Company Name	Line of Business	Shareholding
PT Bali Securities	Securities	96.81 %
PT Bali Tunas Finance[1)]	Consumer Financing & Leasing	60.00 %
PT Asuransi Bancbali Nippon Fire	General Insurance	51.00 %
Bank Perkreditan Rakyat [18 BPR][2)]	Bank	39.17 % s.d. 68.00 %
PT Bali Walden UOB Venture Capital [1)]	Venture Capital	35.00 %
PT KDLC Bancbali Finance	Consumer Financing & Leasing	15.00 %
UOB Venture Investment Ltd., Singapore	Venture Capital	5.22 %
Orient Bancorporation Ltd.	Bank	4.75 %
PT Sarana Bali Ventura	Venture Capital	4.24 %
PT Bank UFJ Indonesia	Bank	3.77 %
PT Sarana Bersama Pembiayaan Indonesia	Investment	1.91 %
PT Aplikanusa Lintasarta	Communications	1.90 %
PT Kustodian Sentral Efek Indonesia	Capital Market	1.00 %

1) In the process to be liquidated

2) 18 BPR (Community Credit Bank) : PT BPR Srisedana Mandiri, PT BPR Bali Artha Mandiri, PT BPR Bali Kopmengwi Mandiri, PT BPR Kopkuta Mandiri, PT BPR Bali Muktijaya Mandiri, PT BPR Bali Catur Mandiri, PT BPR Bali Pancajaya Mandiri, PT BPR Bali Agung Mandiri, PT BPR Bali Majujaya Mandiri, PT BPR Bali Cemawis Mandiri, PT BPR Bali Pandanaran Mandiri, PT BPR Bali Banaran Mandiri, PT BPR Bali Budikusuma Mandiri, PT BPR Bali Pati Mandiri, PT BPR Bali Gema Mandiri, PT BPR Bali Dayaupaya Mandiri, PT BPR Bali Kopjaya Mandiri, PT BPR Bali Rukun Mandiri

major **tangible assets**

The PermataBank Tower I building located at Jl. Jend Sudirman Kav. 27, Jakarta and the PermataBank Tower III building located at Bintaro Jaya, Tangerang, represent the major tangible assets with an individual value of more than 5% of the total value of tangible assets owned by PermataBank and its subsidiaries.

'03

office **addresses**

Balikpapan

KC Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 1-3 Komp. Klandasan Permai Blok A
Balikpapan 76112
Telp. (0542) 732263
Fax. (0542) 732266

KCP Pandan Sari
Jl. Pandan Sari Komp. Pertokoan Blok A No. 5, Balikpapan 76131
Telp. (0542) 734762
Fax. (0542) 734791

KCP Balikpapan Plaza
Plaza Balikpapan (d/h Balikpapan Center) Lt Dasar Blok 5
Jl. Jend. Sudirman
Telp. (0542) 34225

Bandung

KC Merdeka
Jl. Merdeka No. 66
Bandung 40115
Telp. (022) 4234366
Fax. (022) 4235290

KCP Abdurahman Saleh
Komplek Perkantoran City Square B-10
Bandung 40174
Telp. (022) 6005573-74
Fax. (022) 6046144

KCP A. Yani
Jl. Jend A. Yani No. 251
Bandung 40114
Telp. (022) 7200054, 7206960
Fax. (022) 7271609

KCP Banceuy
Jl. Banceuy No. 79
Bandung 40111
Telp. (022) 4234026, 4236518, 4239890
Fax. (022) 4232748

KCP Buah Batu
Jl. Buah Batu No. 216
Bandung 40265
Telp. (022) 7311970-71, 7316424-25
Fax. (022) 7311969

KCP Burangrang
Jl. Burangrang No. 32
Bandung 40262
Telp. (022) 7320103, 7320944
Fax. (022) 7320102

KCP Cihampelas
Jl. Cihampelas No. 188
Bandung 40131
Telp. (022) 2038932
Fax. (022) 2038931

KCP Cimahi
Jl. Raya Cimahi No. 523
Cimahi 40523
Telp. (022) 6658211, 6652593
Fax. (022) 6658215

KCP Kopo
Jl. Kopo No. 24
Bandung 40242
Telp. (022) 6033106, 6031626
Fax. (022) 6031592

KCP Kopo Permai
Perumahan Kopo Permai Blok 50 AD No. 1 Bandung 40227
Telp. (022) 5407815, 5414284, 5414285
Fax. (022) 5403728

KCP Martadinata
Jl. RE Martadinata No. 123
Bandung 40114
Telp. (022) 7278977
Fax. (022) 7278980

KCP Moch. Toha
Jl. Mochamad Toha No. 152 A
Bandung 40243
Telp. (022) 5222390
Fax. (022) 5224860

KCP Pasirkaliki
Jl. Pasirkaliki No. 152
Bandung 40171
Telp. (022) 4210707, 4209515-16, 4264868
Fax. (022) 4264871

KCP Setiabudi
Jl. Setiabudi No. 170 K
Bandung 40141
Telp. (022) 2040211
Fax. (022) 2040212

KCP Soekarno Hatta
Jl. Venus Barat Kav. IV No. 14 Komp. Metro Soekarno Hatta
Bandung 40286
Telp. (022) 7507818, 7562462

KCP Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 67
Bandung 40241
Telp. (022) 4241327
Fax. (022) 4237172

KCP Sumbersari
Komplek Sumbersari Indah T-7
Bandung 40222
Telp. (022) 6016862, 6010802, 6010816
Fax. (022) 6047173

KCP Surya Sumantri
Jl. Prof. Drg. Surya Sumantri No. 51
Bandung 40164
Telp. (022) 2013556, 2001310-11, 2004238-39
Fax. (022) 2013556

KCP Unpar
Jl. Ciumbuleuit No. 94
Bandung 40141
Telp. (022) 2033930, 2033932, 2033926

KCP Astana
Jl. Astana Anyar 22, Bandung 40241
Telp. (022) 6079018
Fax. (022) 6079013

KCP Cibabat
Jl. Raya Cibabat No. 339 A, Cimahi
Bandung 40184
Telp. (022) 6649048
Fax. (022) 6649045

KCP Sawunggaling
Jl. Sawunggaling No. 1
Bandung 40116
Telp. (022) 4209090
Fax. (022) 4209140, 4261154

KCP Kepatihan
King Shopping Center Lt. Dasar
Jl. Kepatihan No. 11-17
Bandung 40251
Telp. (022) 4203447
Fax. (022) 4208138, 4204793

Batam

KC Lubuk Baja
Jl. Imam Bonjol Komp. Bumi Ayu
Lestari Blok A No. 7/8 Lubuk Baj
Batam 29432
Telp. (0778) 456700
Fax. (0778) 456010

KCP Bengkong Permai
Kompleks Bengkong Permai
Blok A No. 9, Batam
Telp. (0778) 424270, 450859

KCP Martadinata
Komp. Harapan Business Centre
Blok A-6 Wil. Pengembangan
Sekupang, Batam 29422
Telp. (0778) 321652, 324987

KCP Windsor
Komp. Windsor Central Blok B-7
Batam 29432
Telp. (0778) 424061, 459430

Bekasi

KCP Cikarang
Ruko Plaza Menteng Blok B No. 31
Jl. M.H. Thamrin, Lippo Cikarang
Bekasi 17550
Telp. (021) 8972590, 8972592
Fax. (021) 8972589

KCP Hero Plaza
Hero Plaza Gr. Floor No. S 3
Jl Cut Nyak Dien Kalimalang Ujung
Bekasi 17144
Telp. (021) 8849044, 8846919,
8849027, 8849029
Fax. (021) 8843208

KCP Kemang Pratama
Jl. Raya Kemang Pratama Blok AN
No. 12 A Sepanjang Jaya
Bekasi 17116
Telp. (021) 8270172-4, 82403176

KCP Pondok Gede
Pondok Gede Plaza Blok A No. 24
Jl. Raya Pondok Gede
Bekasi 17411
Telp. (021) 8469501, 8469503,
8469505
Fax. (021) 8469501

Pratama Plaza
Pratama Plaza Blok A 4 No. 3
Jl. Ir. H. Juanda No. 151
Bekasi 17111
Telp. (021) 8803135, 8803009,
88342801
Fax. (021) 8803009

Bogor

KC Kapten Muslihat
Jl. Kapten Muslihat 17 A
Bogor 16121
Telp. (0251) 312990
Fax. (0251) 311690

KCP Cibinong
Jl. Raya Cibinong KM 42 No. 707
Bogor 16916
Telp. (0251) 8764571-73
Fax. (0251) 8754207

KCP Dewi Sartika
Rukan Central Jl. Dewi Sartika
No. 46-48 Blok B No. 1
Bogor 16121
Telp. (0251) 353754-56
Fax. (0251) 353757

KCP Gunung Batu
Jl. Gunung Batu 1 B
Bogor 16610
Telp. (0251) 384985, 384987
Fax. (0251) 382604

KCP Mayor Oking
Jl. Mayor Oking 35 Ruko No. 1,
Citeureup
Bogor 16810
Telp. (021) 8764568, 8764569
Fax. (021) 8763135

KCP Pahlawan
Jl. Pahlawan No. 150 B
Bogor 16132
Telp. (0251) 384983, 384986
Fax. (0251) 384984

KCP Pajajaran
Jl. Pajajaran No. 11 A
Bogor 16151
Telp. (0251) 356115-117
Fax. (0251) 356114

KCP Plaza Pasar Baru
Plasa Pasar Baru Etalase No. 1
Jl. Surya Kencana No. 3
Bogor 16123
Telp. (0251) 340072, 340073
Fax. (0251) 340074

KCP Ruko Plaza Indah
Ruko Plaza Indah Bogor Blok A No. 3,
Jl. Raya Baru Cimanggu
Bogor 16710
Telp. (0251) 312769, 312843
Fax. (0251) 312770

KCP Tajur
Jl. Raya Tajur No. 39 B
Bogor 16720
Telp. (0251) 351176-77, 373911,
376118
Fax. (0251) 376911

KCP Pajajaran
Jl. Raya Pajajaran No. 19,
Bogor 16151
Telp. (0251) 377454
Fax. (0251) 377452

Cilegon

KC Raya Merak
Komplek Ruko Istana Cilegon No. 2 -3
Jl. Raya Merak No. 146
Cilegon 42414
Telp. (0254) 396166-7, 386919-22
Fax. (0254) 386922

Cirebon

KC Yos Sudarso
Jl. Yos Sudarso No. 1
Cirebon 45111
Telp. (0231) 201061, 208134,
208136
Fax. (0231) 201031

Denpasar

KC Dewi Sartika
Jl. Dewi Sartika Kav. 88
Denpasar 80114
Telp. (0361) 261678
Fax. (0361) 261679

KCP Benoa
Jl. By Pass Ngurah Rai No. 29
Pesanggrahan Benoa
Denpasar 80228
Telp. (0361) 728202
Fax. (0361) 728203

KCP Gatot Subroto
Jl. Gatot Subroto 123 X
Denpasar 80114
Telp. (0361) 427794
Fax. (0361) 427792

KCP Sanur
Jl. Danau Tamblingan No. 77
Sanur 80227
Telp. (0361) 270050
Fax. (0361) 282651

KCP Kuta Indah
Komplek Ruko Kuta Indah Blok C 6
Jl. By Pass Ngurah Rai
Kuta Bali 80361
Telp. (0361) 757966
Fax. (0361) 757967

KCP Legian
Jl. Legian Raya Kuta, Badung
Denpasar 80361
Telp. (0361) 754291
Fax. (0361) 754222

KCP Kuta Suci Arcade
Jl. Pantai Kuta, Kuta Suci Arcade No. 6
Kuta, Bali 80361
Telp. (0361) 766617
Fax. (0361) 766618

KCP Menara Ubud
Galleria Menara Ubud No. 7
Jl. Raya Ubud
Gianyar 80571
Telp. (0361) 978048
Fax. (0361) 978047

KCP Poppies Lane II
Jl. Poppies Lane II Legian
Kuta Bali 80361
Telp. (0361) 761517
Fax. (0361) 761518

KCP Pura Bagus Teruna
Jl. Pura Bagus Teruna No. 522
Legian, Kuta Bali 80361
Telp. (0361) 761287
Fax. (0361) 761512

KCP Teuku Umar
Jl. Teuku Umar 145 C
Denpasar 80116
Telp. (0361) 243101
Fax. (0361) 240078

KK Kuta Center
Komplek Pertokoan Kuta Center
Blok A No. 7, Jl. Katika Plaza 8 X
Bali 80361
Telp. (0361) 761921
Fax. (0361) 761922

KCP Melati
Jl. Melati No. 63
Denpasar 80114
Telp. (0361) 263373-76
Fax. (0361) 232921

Jakarta

KP Sudirman
Jl. Jend. Sudirman Kav. 27
Jakarta 12920
Telp. (021) 5237899, 5237999
Fax. (021) 2500680

KC Hayam Wuruk
Jl. Hayam Wuruk 84-85
Jakarta 11160
Telp. (021) 2601006, 6282277,
6297694, 2601050
Fax. (021) 6296412, 6295363

KC Kebon Jeruk
Pertokoan Kebon Jeruk Intercon
Blok F No. 2-3, Jakarta 11630
Telp. (021) 5304848/4850
5846087/6117, 5851453/2002
ext. 110

KC Kelapa Gading
Jl. Kelapa Gading Boulevard
Blok LB-1 No. 34-35
Jakarta 14240
Telp. (021) 4500080, 4531414
Fax. (021) 4500079

KC Mangga Dua
Jl. Raya Mangga Dua Blok E-4 No. 3
Jakarta 14430
Telp. (021) 6009867/69,
6011500/1818/3588/6050/8808
Fax. (021) 6018808

KC Thamrin
Menara Cakrawala
Jl. M.H. Thamrin No. 9, Jakarta 10340
Telp. (021) 323807, 327061,
3908071, 3908072, 3141895
Fax. (021) 3141161, 326802

KCP Abdul Muis
Wisma BSG Lt. 1 Unit 102
Jl. Abdul Muis No. 40
Jakarta 10160
Telp. (021) 3859059-62
Fax. (021) 3859063

KCP Arion
Wisma Arion
Jl. Pemuda Kav. 17, Rawamangun
Jakarta 13220
Telp. (021) 4718110-13
Fax. (021) 4718114

KCP Balikpapan
Jl. Balikpapan Raya No. 19
Jakarta 10160
Telp. (021) 3850188
Fax. (021) 3850205

KCP Bandengan Megah
Ruko Bandengan Megah 2 A
Jl. Bandengan Utara No. 81
Jakarta 14440
Telp. (021) 6630919-21, 6631683
Fax. (021) 6630919-21, 6631683

KCP Bintaro 1
Perumahan Bintaro Jaya sektor I
Blok E No. 1-2 Bintaro
Jakarta 12330
Telp. (021) 7351005-06, 7359813-16
Fax. (021) 7359817

KCP Cempaka Putih
Jl. Cempaka Putih Tengah 27 No. 3 A
Taman Solo
Jakarta 10510
Telp. (021) 4202808, 4212383-85
Telp. (021) 4202808, 4212383-85

KCP Cinere
Jl. Raya Cinere No. 84 Unit No. 32
Cinere Mal, Sawangan
Bogor 16514
Telp. (021) 7545213-14, 7545183
Fax. (021) 7545216

KCP Cipulir
Jl. Ciledug Raya No. 18 A, Cipulir Plaza
Jakarta 12230
Telp. (021) 2700083-84, 2700130-32
Fax. (021) 2700131

KCP Citra Garden
Citra Garden II Blok H 2 No. 1
Cengkareng, Jakarta 11830
Telp. (021) 5401806, 5441801,
6198780
Fax. (021) 5401808

KCP Citra Garden 1
Ruko Citra Garden Blok I-1
Kav. No. 7-8 Cengkareng
Jakarta 11830
Telp. (021) 5413682, 5408559-61
Fax. (021) 5413682, 5408559-61

KCP Citraland
Lower Ground Mal Ciputra No. 52
Jl. S. Parman, Grogol Jakarta 11470
Telp. (021) 5669736-39
Fax. (021) 5669738

KCP Fatmawati
Pertokoan ITC Jalan Fatmawati No. 1
Jakarta 12150
Telp. (021) 72791666
Fax. (021) 72791669

KCP Glodok
Pertokoan Glodok Plaza Blok F No. 6-7
Jakarta 11120
Telp. (021) 6263501
6493654/7438/7572, 6591664
Fax. (021) 6390668

KCP Green Garden
Komp. Ruko Kedoya Indah
Jl. Kedoya Raya No. 2, Jakarta 11520
Telp. (021) 5655155, 5655123,
5655565
Fax. (021) 5655050

Green Garden 2
Komp. Ruko Green Garden Blok A 14
No. 26 Jl. Raya Panjang, Jakarta 11520
Telp. (021) 5025026
5825027/5028/7173
Fax. (021) 5827102

KCP Gunung Sahari
Jl. Gunung Sahari Raya Blok B 8-9
No. 60-63, Jakarta 10610
Telp. (021) 4205561/8225/8233,
4268980
Fax. (021) 4205560

KCP Immanuel
Jl. Proklamasi No. 76, Jakarta 10320
Telp. (021) 3149123, 3900794-95
Fax. (021) 3900794

KCP Imperium
Menara Imperium Lt. Dasar
Jl. HR Rasuna Said Kav. 1
Jakarta 12940
Telp. (021) 8356174-77
Fax. (021) 8356175

KCP ITC Mangga Dua
Rumah Susun JITC II A
Jl. Raya Mangga Dua Ancol
Pademangan, Jakarta 14430
Telp. (021) 6018045, 6120395,
6241380
Fax. (021) 6018045

KCP Jamsostek
Gedung Jamsostek Lt. Dasar
Jl. Gatot Subroto No. 79
Jakarta 12930
Telp. (021) 520231, 52963505-6
Fax. (021) 5260413

KCP Jelambar
Jl. Jelambar Raya No. 5 C
Jakarta 11460
Telp. (021) 5644894-95, 5649076
Fax. (021) 5644895

KCP Johar
Jl. Johar No. 5 Menteng, Jakarta 10350
Telp. (021) 3149334-36, 3149343-44
Fax. (021) 3149336

KCP Kalibata Mal
Kalibata Mall Lt Dasar Blok C No. 11
Jl. Raya Kalibata, Jakarta 12740
Telp. (021) 7970320/0401
Fax. (021) 7970320

KCP Kalimalang
Jl. Raya Kalimalang M1/3C
Pondok Kelapa, Jakarta 13450
Telp. (021) 8642451-53, 8649988
Fax. (021) 8642451-53, 8649988

KCP Kedoya
Jl. Kedoya Agave Raya
Ruko Tomang Tol Blok A 1 No. 6
Jakarta 11520
Telp. (021) 5801071-72, 5804840-42
Fax. (021) 5803273

KCP Kelapa Gading 3
Jl. Kelapa Gading Boulevard Blok H 4
No. 7 Jakarta 14240
Telp. (021) 45152680-71, 4531190
Fax. (021) 4531190

KCP Ketapang
Jl. KH Zainul Arifin
Ketapang Indah Blok B II No. 9
Jakarta 11140
Telp. (021) 6333106, 6341292/3113
Fax. (021) 6341292

KCP Lokasari
Jl. Mangga Besar IX/83-85
Prinsen Park Hotel
Jakarta 11180
Telp. (021) 6289171-72, 6289105-06
Fax. (021) 6289171

KCP Mal Puri Indah
Mal Puri Indah Lt. Dasar Unit 70 A
Jakarta 11610
Telp. (021) 5822438-41
Fax. (021) 5822438-41

KCP Mandala Raya
Jl. Mandala Raya No. 21 A-B Tomang
Jakarta 11440
Telp. (021) 5637424-26
5654306/4926
Fax. (021) 5637424-26
5654306/4926

KCP Margonda
Jl. Margonda Raya Perceel No. 22 D
Unit C
Depok 16423
Telp. (021) 7750284-86, 7760830
Fax. (021) 7750284-86, 7760830

KCP Menteng Raya
Gedung Jasindo Menteng, Lt. Dasar
Jl Menteng Raya No. 21, Jakarta 10340
Telp. (021) 3924770-73
Fax. (021) 3924773

KCP Meruya Ilir
Ruko Taman Meruya Ilir Utara
Blok E 14 No. 31, Kebon Jeruk
Jakarta 11620
Telp. (021) 5849924-25, 5851466,
5866667-69
Fax. (021) 5849924-25, 5851466,
5866667-69

KCP Muara Karang II
Jl. Muara Karang Blok Z 3 Selatan
No. 50 Kav. 39, Jakarta 14450
Telp. (021) 6620447,0769/8012/
7875/7977/8009-10
Fax. (021) 6620447,0769/8012/
7875/7977/8009-10

KCP Pasar Baru
Jl. Pintu Air V No. 53 E
Kel. Pasar Baru Kec. Sawah Besar
Jakarta 10710
Telp. (021) 3520851/54/55, 3523423
Fax. (021) 3520851/54/55, 3523423

KCP Pasar Kenari
Pasar Kenari Kios No. 207-208
Jl. Kramat Raya, Jakarta 10430
Telp. (021) 3929814, 3927123
Fax. (021) 3927183

KCP Patrice Lumumba
Jl. Patrice Lumumba No. 18i
(Jl. Angkasa) Kemayoran
Jakarta 10610
Telp. (021) 4205155-57, 4208582,
4216247
Fax. (021) 4205157

KCP Plaza GRI
Plaza GRI Jl. HR Rasuna Said
Blok X 2 No. 1, Jakarta 12950
Telp. (021) 5262613-16
Fax. (021) 5262613-16

KCP Plaza Senayan
Plaza Senayan Lt. 1 Unit C 175 & 177
Jakarta 10270
Telp. (021) 5725115-18
Fax. (021) 5725116

KCP Plaza Thamrin
Gedung ATD Plaza Thamrin Lantai 1,
Jl. M.H. Tamrin Kav. 3, Jakarta 10250
Telp. (021) 39830185, 39830188
Fax. (021) 39830186

KCP Pondok Indah
Pondok Indah Plaza II Blok B II No. 7
Jl. Metro Pondok Indah, Jakarta 12310
Telp. (021) 7504020, 7653022,
7654463, 75902511-12
Fax. (021) 7654463

KCP Pondok Indah II
Jl. Metro Pondok Indah II Kav. UA
No. 6 Ruko Pondok Indah Plaz
Jakarta 12310
Telp. (021) 7504010-11, 75905821-23
Fax. (021) 7504012

KCP Puri Indah
Jl. Puri Indah Raya Blok A No. 17
Jakarta 11610
Telp. (021) 5803367/9791-92,
5826702-03
Fax. (021) 5809791

KCP Puri Niaga
Ruko Puri Bugar Blok L 6/A
Perumahan Puri Kencana,
Kembangan, Jakarta 11610
Telp. (021) 5825612-13, 5825044-46
Fax. (021) 5825612-13, 5825044-46

KCP P. Jayakarta
Ruko Prima Jayakarta Blok A- 3
Jl. Pangeran Jayakarta 133 Blk
Jakarta 11610
Telp. (021) 6244156/4160/5662,
6258146
Fax. ext. 12

KCP Taman Palem
Jalan Taman Palem Boulevard
Blol C-5 No.57, Perumahaan
Taman Palem, Cengkareng,
Jakarta Barat 11730
Telp. (021) 55956301,55956295
Fax. (021) 5561095

KCP Sunter Griya
Jl. Griya Utama Raya
Ruko Griya Inti Santosa Blok A 1
No. 37, Jakarta 14350
Telp. (021) 6401629/3943/3945/
4484
Fax. (021) 6401629

KCP Sunter Indah
Jl. Taman Sunter Indah Blok K I-1
Kav. 36 Sunter Jaya, Jakarta 14350
Telp. (021) 6501123, 6521404/
1434-35
Fax. (021) 6501123, 6521404/

KCP Sunter Mal
Sunter Mal Lt Dasar No. 3 D
Jl. Danau Utara Blok G 7
Jakarta 14350
Telp. (021) 6407011/7375/7420,
6451029
Fax. (021) 6407420

KCP Sunter Nirwana
Jl. Paradise 23 Blok J-1 Kav No. 5
Jakarta 14340
Telp. (021) 6519824-27
Fax. (021) 6519825

KCP Supomo
Jl. Prof Supomo SH,
Tebet Barat Dalam VII No. 30
Jakarta 12810
Telp. (021) 8350771-72, 8351577-79
Fax. (021) 8351577

KCP Taman Anggrek
Mal Taman Anggrek Lt. Dasar
Unit C 10 Jl. Letjen S. Parman
Jakarta 11470
Telp. (021) 5639468-70
Fax. (021) 5639051

KCP Taman Duta Mas
Ruko Taman Duta Mas Blok D 9 A
No. 11 Jl. Tubagus Angke
Jakarta 11460
Telp. (021) 5646368/9421-22/9427
Fax. (021) 5646368/9421-22/9427

KCP Taman Ratu
Jl. Ratu Kemuning Blok A 2 Kav. 9,
Duri Kepa, Jakarta 11510
Telp. (021) 5637427-29
Fax. (021) 5637427-29

KCP Tanah Abang
Jl. H. Fachrudin 36 Blok BB No. 1,
Tanah Abang, Jakarta 10250
Telp. (021) 39831700,39831703
Fax. (021) 39831700

KCP Tanjung Duren
Jl. Tanjung Duren Raya No. 72 A
Jakarta 11470
Telp. (021) 5685846-49
Fax. (021) 5685850

KCP Teluk Gong
Ruko Teluk Mas,
Jl. Teluk Gong No. 18 G
Jakarta 14450
Telp. (021) 6612086, 6631684-87
Fax, (021) 6631687

KCP Wolter Monginsidi
Jl. Wolter Monginsidi No. 88 P,
Kebayoran Baru, Jakarta 12170
Telp. (021) 2700311/2700764-
65/7252622, 7252619
Fax. (021) 2700764-65

KK HWPT (Mandala)
Jl. Hayam Wuruk No. 108 Blok A-148
Jakarta11160
Telp. (021) 5658283
Fax. (021) 6498283

KK Graha Pena
Jl. Kebayoran Lama No.12
Jakarta Selatan 12210
Telp. (021) 5347939, 5332464,
5340444
Fax. (021) 5347939

KK Roxy Mas
Ruko Pusat Niaga ITC Roxy Mas Blok B
2 No. 6 Jl. KH Hasyim Ashari
Jakarta 10150
Telp. (021) 6336328, 6336329,
6336330
Fax. (021) 6336331

KCP Menara Kadin
Gd. Menara Kadin
HR Rasuna Said Kav. 2-3, Kuningan
Jakarta 12950
Telp. (021) 5274216-20
Fax. (021) 5274216-20

KCP Cideng
Jl. Cideng Timur 30B
Jakarta 10180
Telp. (021) 6303587 - 88
Fax. (021) 6303590

KCP Enseval
Gd. Enseval, Jl. Letjen Suprapto Kav. 4
Jakarta 10820
Telp. (021) 4213431-32, 4216219
Fax. (021) 4259842

KCP Palmerah
Jl. Palmerah Barat 33, Jakarta 10270
Telp. (021) 5332894-95
Fax. (021) 5357755

KCP Kelapa Gading
Jl. Boulevard Blok LC VII No. 58
Jakarta 14240
Telp. (021) 4533312
Fax. (021) 4533640

KCP Gramedia
Gd. Gramedia
Jl. Matraman Raya 46-50
Jakarta 13150
Telp. (021) 2800773-75, 8583376
Fax. (021) 8566679

KK Jatinegara
RS Mitra Internasional
Jl. Raya Jatinegara 87
Jakarta 13310
Telp. (021) 2801019, 2800666, 099
Fax. (021) 2800873

KK Palmerah Gramedia
Gedung Gramedia Unit III, Lt. 3
Jl. Palmerah Selatan No. 26-28 Jakarta 10270
Telp. (021) 53651341, 5490666 ext. 4445
Fax. (021) 53651344

KK Perintis Gramedia
Gd. Kompas
Jl. Kebahagiaan No. 4-14
Jl. Gajah Mada
Jakarta 11140
Telp. (021) 2601234, 2601555 ext. 6550
Fax. (021) 8566679

KCP Roa Malaka
Jl. Roa Malaka Selatan No. 67
Jakarta 11230
Telp. (021) 2601434-35/44/55
Fax. (021) 2601469

KCP Jembatan Lima
Jl. K.H. Moh. Mansyur No. 154 B & C
Jakarta11250
Telp. (021) 6325655
Fax. (021) 6308882

KCP Pluit
Jl. Pluit Kencana Raya No. 41-43
Jakarta 14450
Telp. (021) 6605018, 6603138
Fax. (021) 6603792

KCP Sawah Besar
Ruko Atap Merah
Jl. Pecenongan No. 72 Blok B2-B3
Jakarta 10120
Telp. (021) 3522380, 3520818
Fax. (021) 3500117

KCP Harmoni
Harmoni Plaza Blok B 6-7
Jl. Suryopranoto 2, Jakarta 10130
Telp. (021) 6315911
Fax. (021) 6315532

KCP Tebet
Jl. Tebet Barat Dalam Raya
No. 153 C-D, Jakarta 12810
Telp. (021) 8305860
Fax. (021) 8351809

KK PIK
Jl. Camar Indah I, ST/D-D12
Pantai Indah Kapuk, Jakarta 14450
Telp. (021) 5881824-26
Fax. (021) 5881827

KCP Kapuk
Jl. Raya Kapuk No. 15 A
Jakarta 14460
Telp. (021) 5419785, 6192722
Fax. (021) 5419786

KK Krekot
Jl. Krekot Bunder Raya No. 75
Jakarta 10710
Telp. (021) 3509107-09, 3842946
Fax. (021) 3857229

KCP Cikarang
Cikarang Industrial Estate
Jl. Jababeka Raya Blok B1-B2
Bekasi 17530
Telp. (021) 8936556-57, 8934165-67
Fax. (021) 8934165

KCP Setiabudi
Gedung Atrium Plaza Setiabudi
Lantai I, Jl. HR Rasuna Said Kav. 62
Jakarta Selatan 12920
Telp. (021) 5210540-41
Fax. (021) 5210425

KCP Hayam Wuruk
Jl. Hayam Wuruk No. 102
Jakarta Barat 11160
Telp. (021) 6491788
Fax. (021) 6244965

KCP Kelapa Gading
Jl. Boulevard Barat Blok X-B/7
Jakarta Timur 14240
Telp. (021) 4507828, 4507826, 4507824
Fax. (021) 4507645

KCP Melawai Wijaya
Jl. Melawai Raya No. 7A
Jl. Wijaya IX No. 1, Kebayoran Baru
Jakarta Selatan 12160
Telp. (021) 7201065-66
Fax. (021) 7201067, 7250365

KCP Kebon Jeruk
Wisma AKR, Jl. Panjang No. 5
Jakarta Barat 11530
Telp. (021) 5311134
Fax. (021) 5305152

KCP Adhi Graha
Adhi Graha Lantai Dasar
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 56
Jakarta Selatan 12950
Telp. (021) 5265201-04
Fax. (021) 5265205

KCP AMDI
Jl. Gaya Motor Raya No. 8, Sunter II
Jakarta Utara 14330
Telp. (021) 6522555 ext 131/139, 65310059
Fax. (021) 6510058

KCP Wisma Danamon
Wisma Danamon Aetna Life Lt 16
Jl. Jend Sudirman Kav. 45-46
Jakarta Selatan 12930
Telp. (021) 5771321-24
Fax. (021) 5771325

KCP Agro Lestari
Jl. Pulo Ayang Rayang Blok OR I,
Kawasan Industri Pulo Gadung
Jakarta Timur 13930
Telp. (021) 4616627-33
Fax. (021) 4616626

KCP Bintaro
Bintaro Jaya Sektor IX Blok B9
Kav. 1-01, Pondok Aren
Tangerang 15229
Telp. (021) 7457870-74
Fax. (021) 7457869

KCP BSD
Komplek Ruko Sektor VII Blok RP
Kav. 96, Bumi Serpong Damai
Tangerang 15322
Telp. (021) 5374005-08
Fax. (021) 5374009

KCP JSE
Jakarta Stock Exchange Tower II
Lot 2 Unit 142
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta Selatan
Telp. (021) 5154793-95
Fax. (021) 5154707

KCP Casablanca
Apartemen Casablanca
KCP Menara I Lantai 1 Unit G-02B
Jl. Casablanca Kav. 12870
Jakarta Selatan 12870
Telp. (021) 8317227-29
Fax. (021) 8314510

KCP Mangga Dua
Gedung Orion Dusit Mangga Dua,
Lantai Dasar No.37-38 B
Jalan Mangga Dua Raya
Jakarta Barat 10730
Telp. (021) 6126263, 6598368, 6018224 & 6018234
Fax. (021) 6126263

KCP Ciputat
Ciputat Center
Jl. Ciputat Raya No. 75 AA
Tangerang 15411
Telp. (021) 7440709-13
Fax. (021) 7440715

KCP Ruko Citra Gran
Ruko Citra Gran Blok R 01 No.25,
Perumahan Citra Gran
Jalan Trace Yogie KM 4, Jatikarya
Bekasi 17433
Telp. (021) 84592123
Fax. (021) 84592123

KCP Fatmawati
Jl. Fatmawati No. 9
Jakarta Selatan 12420
Telp. (021) 7510822-23
Fax. (021) 7512960

KCP Glodok Plaza
Komplek Pertokoan Glodok Plaza
Lt 1 No. 63-64
Jl. Pinangsia Raya No. 1, Jakarta Barat
Telp. (021) 62302622
Fax. (021) 6280204

KCP Internusa
Graha Internusa Lt 7 Suite 705
Jl. HR Rasuna Said Kav. X-O
Jakarta Selatan 12950
Telp. (021) 5272817-20
Fax. (021) 5272813

KCP Jatinegara
Jl. Jatinegara Timur No. 42
Jakarta Timur
Telp. (021) 8197447, 85902035
Fax. (021) 8192037

KCP Johar
Jl. Johar No. 38, Menteng
Jakarta Pusat 10340
Telp. (021) 3153704-06
Fax. (021) 3146721

Kalimalang
Jl. Tarum Barat No. 12 E Ruko C7
Jakarta Timur 13430
Telp. (021) 8614471, 8614737,
8614758
Fax. (021) 8630533

KCP Kartika Chandra
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 18-20
Jakarta Selatan 12930
Telp. (021) 5264977-79
Fax. (021) 5264984

Kelapa Gading
Gading Boulevard Tower
Jalan Boulevard Raya Blok CN3
No. 9-10, Kelapa Gading 14240
Jakarta Utara
Telp. (021) 4515379, 4516446
Fax. (021) 4515219

KCP Kemang
Wisma Kemang
Jl. Kemang Selatan Raya No. 1
Jakarta Selatan 12560
Telp. (021) 7819441-43
Fax. (021) 7819439

KCP Ambasador
Mal Ambasador Lt. Dasar No. 18
Jl. Prof Dr. Satrio
Jakarta Selatan 12940
Telp. (021) 5760460-62
Fax. (021) 5760464

KCP Pondok Indah
Mal Pondok Indah Lt. Dasar No. 4 B
Jl. Metro Pondok Indah
Jakarta Selatan 12310
Telp. (021) 7506742-44
Fax. (021) 7506638

Taman Anggrek
Mal Taman Anggrek GL No. C-05
Jl. S. Parman Kav. 21, Jakarta Barat
Telp. (021) 5822426-29, 5822431

KCP Mangga Dua
Wisma Eka Jiwa Ruko No. 16
Jl. Mangga Dua Raya Jakarta Utara
Telp. (021) 6257645-46-47
Fax. (021) 6257710

KCP Medistra Adhi Graha
Jl. Jend.Gatot Subroto Kav. 59
Jakarta 12950
Telp. (021) 5277039

KCP Mega Mal
Mega Mall Ruko MG-55
Jl. Pluit Indah Raya, Jakarta Utara
14450
Telp. (021) 6683574- 37434093-94
Fax. (021) 6683742

KCP Batavia
Menara Batavia Lantai Dasar
Jl. KH Mas Mansyur Kav. 126
Jakarta Pusat 10220
Telp. (021) 5722309-12
Fax. (021) 5727410

KCP Menteng
Jl. R.P. Soeroso No. 40 D - 42 A
(d/h Gondangdia Lama), Jakarta Pusat
10360
Telp. (021) 3912215-18
Fax. (021) 3146721

KCP Mid Plaza
Mid Plaza II Lt Dasar
Jl. Jend. Sudirman Kav. 10-11
Jakarta Selatan 10220
Telp. (021) 5741679
Fax. (021) 5741694

KCP Gd. Pangaji
Gedung Pangaji, Lt. Dasar
Jl. Teluk Betung 41, Jakarta Pusat
Telp. (021) 3901092, 3920572

KCP Pasar Minggu
Gedung Askes Lt. Dasar
Jl. Raya Pasar Minggu No. 17
Jakarta Selatan
Telp. (021) 79199050
Fax. (021) 7986303

KCP Plaza Permata
Jl. MH Thamrin Kav. 57, Jakarta 10350
Telp. (021) 3903190-94
Fax. (021) 3903157

KCP Arteri Pondok Indah
Jl. Arteri Pondok Indah No. 41
Jakarta Selatan
Telp. (021) 7291225-26-29
Fax. (021) 72909778

KCP Sunter
Ruko Royal Sunter F1-3
Jl. Sunter Podomoro, Jakarta Utara
Telp. (021) 6507452, 6512595
Fax. (021) 6512595

Wisma BNI 46
Wisma BNI 46 Lt 7
Jl. Jend. Sudirman Kav. 1
Jakarta Selatan
Telp. (021) 5727586-89
Fax. (021) 5727585

Jember

KC Trunojoyo
Jl. Trunojoyo No. 35, Jember 68131
Telp. (0331) 427888
Fax. (0331) 484614

KCP Johar
Johar Plaza B 11-12-13
Jl. Untung Suropati, Jember 68137
Telp. (0331) 486154, 484612
Fax. (0331) 487381

Kabanjahe
KC Kabanjahe
Jl. Kapten Bangsi Sembiring 9
Kabanjahe 22114
Telp. (0628) 20290
Fax. (0628) 20290

Karawang
KC Tuparev
Jl. Tuparev No. 242, Karawang 41312
Telp. (0267) 406917-19
Fax. (0267) 406917

Lampung
KC Malahayati
Jl. Laksamana Malahayati No. 23
Lampung 35221
Telp. (0721) 481477
Fax. (0721) 486927

KK Antasari
Jl. Citra Raya Blok RB-8
Komp. Perumahan Villa Citra
Tj. Karang, Lampung 35133
Telp. (0411) 266429
Fax. (0411) 257547

KCP Kartini
Jl. RA Kartini
No. 115 Tanjung Karang
Lampung 35115
Telp. (0411) 264958
Fax. (0411) 264957

Makassar
KC A. Yani
Jl. Jend. A. Yani No. 41
Makassar 90174
Telp. (0411) 314635, 314642
Fax. (0411)314639

KCP Arief Rate
Jl. Arief Rate No. 27, Makassar 90111
Telp. (0411) 850409, 332488

KCP Pan. Jasper
Jl. Boulevard Panakkukang Jasper II/7
Komp. Panakkukang Mas
Makassar 90222
Telp. (0411) 446684-85

KCP Sulawesi
Jl. Sulawesi No. 159, Makassar 50174
Telp. (0411) 310843, 310856

KCP Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 12
Makasar 90113
Telp. (0411) 325410
Fax. (0411) 314840

Malang
KC Bromo
Jl. Bromo No. 20, Malang 65112
Telp. (0341) 361815
Fax. (0341) 328573

KCP Basuki Rahmat
Sarinah Plaza
Jl. Jend. Basuki Rahmat 24 C
Malang 65119
Telp. (0341) 340870
Fax. (0341) 340871

KCP Sutoyo
Jl. Letjen Sutoyo No. 27 B
Malang 65111
Telp. (0341) 474575, 474576,
474578
Fax. (0341) 474575

KCP Suprapto
Jl. Jaksa Agung Suprapto No. 41
Malang 65112
Telp. (0341) 351444

Medan
KC Zainul Arifin
Jl. KH Zainul Arifin No. 49-51
Medan 20152
Telp. (061) 4158188
Fax. (061) 4150188, 4153088

KCP Asia
Jl. Asia No. 99 T-U, Medan 20214
Telp. (061) 7365888
Fax. (061) 7365888

KCP A.R. Hakim
Jl. A.R. Hakim No. 27 A, Medan 20236
Telp. (061) 7351119
Fax. (061) 7351119

KCP Gatot Subroto
Jl. Gatot Subroto 119, Medan 20153
Telp. (061) 4536438
Fax. (061) 4536438

KCP Iskandar Muda
Jl. Iskandar Muda No. 256
Medan 20119
Telp. (061) 4577057
Fax. (061) 4577057

KCP Juanda
Jl. Ir. H. Juanda No. A-8, Medan 20157
Telp. (061) 7350220
Fax. (061) 7350220

KCP Kampung Baru
Jl. Brigjen Katamso No. 713
Medan 20159
Telp. (061) 7869587
Fax. (061) 7869587

KCP Kesawan
Jl. Jend. A. Yani No. 60, Medan 20111
Telp. (061) 4577049
Fax. (061) 4577049

KCP Mal Medan
Mal Medan Lt. 1,
Jl. MT Haryono No. 17-18
Medan 20212
Telp. (061) 4564988
Fax. (061) 4564988

KCP Pulo Brayan
Jl. Putri Hijau No. 223 B Pulo Brayan
Medan 20111
Telp. (061) 6610858
Fax. (061) 6610858

KCP Setiabudi Indah
Komp. Perumahan
Taman Setiabudi Indah
Jl. Cycas II Blok UU/62, Medan 20132
Telp. (061) 8200084
Fax. (061) 8200084

KCP Surabaya
Jl. Surabaya No. 53, Medan 20212
Telp. (061) 4573454
Fax. (061) 4573454

KCP Tengku Raja Muda
Jl. Tengku Raja Muda No. 88-A
Lubuk Pakam Deli Serdang
Medan 20511
Telp. (061) 7953321
Fax. (061) 7953321

KCP Thamrin
Jl. Thamrin No. 1-D, Medan 20234
Telp. (061) 4511073
Fax. (061) 4511073

KCP Palang Merah
Jl. Palang Merah 5 C-1, Medan 20111
Telp. (061) 4571900
Fax. (061) 4538363

KCP Iskandar Muda
Jl. Iskandar Muda No. 304-310
Medan 20112
Telp. (061) 4142900
Fax. (061) 4151900

KCP Binjai
Jl. Jend. Sudirman No. 49
Binjai 20714
Telp. (061) 8821336
Fax. (061) 8821090

KK Sutomo
Jl. Sutomo No. 66
Medan 20123
Telp. (061) 7366867, 736 0021
Fax. (061) 7365290

KK Gatot Subroto
Jl. Gatot Subroto KM 8,5/
Jl. Pinang Baris 449, Medan
Telp. (061) 8465501, 8465180
Fax. (061) 8465517

Padang
KC Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 21
Padang 25112
Telp. (0751) 30600
Fax. (0751) 30588

Pdg Sidempuan
KC Supratman
Jl. WR Supratman No. 23
Pdg Sidempuan 22178
Telp. (0634) 21429
Fax. (0634) 21846

Palembang
KC Kol. Atmo
Jl. Kol. Atmo No. 479
Palembang 30125
Telp. (0711) 311838
Fax. (0711) 351794, 358474

KCP Bukit Sejahtera
Komplek Bukit Sejahtera BA 24
(Polygon), Palembang 30139
Telp. (0711) 444130
Fax. (0711) 442710

KCP Barlian
Jl. Kolonel H. Barlian No. 276 D
Palembang 30151
Telp. (0711) 411581
Fax. (0711) 411419

KCP Kapten A. Rivai
Jl. Kapten A. Rivai 6193
Palembang 30129
Telp. (0711) 313491
Fax. (0711) 312607

KCP Kebumen
Jl. Kebumen Darat No. 901-902
Palembang 30125
Telp. (0711) 350981, 355037
Fax. (0711) 311501

KCP Kenten
Jl. AKBP Cek Agus Kenten No. 10
Palembang 30114
Telp. (0711) 715330, 715331
Fax. (0711) 715538

KCP Veteran
Jl. Veteran 193/3837 A
Palembang 30126
Telp. (0711) 373583
Fax. (0711) 361317

KK Tiara Fatrin
Jl. Rajawali No. 496
Palembang 30113
Telp. (0711) 373584
Fax. (0711) 373585

Pekanbaru
KC Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 136-138
Pekanbaru 28151
Telp. (0761) 43808
Fax. (0761) 22675

KCP Riau
Jl. Riau No. 42 - D, Pekanbaru 28153
Telp. (0761)29850, 44958

KCP Tuanku Tambusai
Jl. Tuanku Tambusai No. 508 F
(dahulu Jl. Nangka), Pekanbaru 28125
Telp. (0761) 572106
Fax. (0761) 572106

KCP Teuku Umar
Jl. Teuku Umar No. 29 A-B
Pekanbaru 28141
Telp. (0761) 32515, 33379
Fax. (0761) 32516

Pontianak
KC Juanda
Jl. Ir. H. Juanda 49-50 BB
Pontianak 78177
Telp. (0561) 738323
Fax. (0561) 736411

KCP Gajah Mada
Jl. Gajah Mada No. 69 C
Pontianak 78121
Telp. (0561) 747371, 747372

KCP Khatulistiwa
Jl. Khatulistiwa No. 99, Siantan
Pontianak 78242
Tel. (0561) 881667, 881668

KCP Tanjungpura
Jl. Tanjungpura No. 372
Pontianak 78122
Telp. (0561) 764926

Purwokerto
KC Satria Plaza
Komplek Ruko Satria Plaza Blok A-B
No. 1-2 Jl. Jend. Sudirman
Purwokerto 53114
Telp. (0281) 638288
Fax. (0281) 638286

Samarinda
KC Diponegoro
Jl. Diponegoro No. 88
Samarinda 75112
Telp. (0541) 201268
Fax. (0541) 201262

KCP Agus Salim
Jl. H. Agus Salim No. 34
Samarinda 75117
Telp. (0541) 747806, 747804

KCP Dr. Sutomo
Jl. Dr. Sutomo No. 66
Samarinda 75123
Telp. (0541) 202240, 742107

Semarang
KC Pandanaran
Jl. Pandanaran No. 14
Semarang 50241
Telp. (024) 8310200-01, 8310298,
8310188
Fax. (024) 8310225

KCP Bangkong Plaza
Komp. Bangkong Plaza Blok B 2
Jl. MT Haryono No. 864-866
Semarang 50242
Telp. (024) 8414551, 8414702,
8414089
Fax. (024) 8414648

KCP Majapahit
Komplek Ruko Gayamsari No. 2
Jl. Brigjen Katamso
Semarang 50161
Telp. (024) 6724004, 6724734
Fax. (024) 6724735

KCP Jurnatan
Komp. Pertokoan Jurnatan Blok D
No. 15-16 Jl. KH. Agoes Salim
Semarang 50137
Telp. (024) 3541115, 3541149
Fax. (024) 3515557

KCP Kaligawe
Jl. Kaligawe Km 5 No. 26
Semarang 50114
Telp. (024) 6585070, 6585080
Fax. (024) 6585090

KCP Mataram
Jl. M.T. Haryono No. 427-429/A 9
Semarang 50125
Telp. (024) 3563323
Fax. (024) 3560034

KCP Srondol
Jl. Setiabudi No. 229
Semarang 50263
Telp. (024) 7470242, 7470244
Fax. (024) 7470241

KCP Sultan Agung
Ruko Sultan Agung No. 14
Jl. Sultan Agung No. 104-106
Semarang 50252
Telp. (024) 8505961, 8506766
Fax. (024) 8505961

KCP Pandanaran
Jl. Pandanaran No. 109A
Semarang 50243
Telp. (024) 8412555
Fax. (024) 8443777

KCP Pemuda Mas
Komplek Rukan Pemuda Mas
Blok A 10-11, Jl. Pemuda No. 150
Semarang 50132
Telp. (024) 3651747
Fax. (024) 3561745

Solo

KC Gatot Subroto
Jl. Gatot Subroto No. 31, Solo 57151
Telp. (0271) 646565
Fax. (0271) 654196

KCP S. Parman
Jl. S. Parman No. 61, Solo 57133
Telp. (0271) 664580, 664581
Fax. (0271) 635659

KCP Urip Sumoharjo
Jl. Urip Sumoharjo No. 105
Solo 57129
Telp. (0271) 631901, 662085, 648903
Fax. (0271) 662086

KK Pasar Klewer
Pasar Klewer Blok G 6 Lt 1
Solo 57115
Telp. (0271) 645827, 631868
Fax. (0271) 645827

KCP Slamet Riyadi
Jl. Brigjen Slamet Riyadi No. 251
Solo 57141
Telp. (0271) 639999
Fax. (0271) 639999

Surabaya

KC Tunjungan
Jl. Tunjungan No. 52, Surabaya 60275
Telp. (031) 5315500, 5311342
Fax. (031) 5319530/6

KCP Gubeng
Jl. Raya Gubeng No. 50
Surabaya 60281
Telp. (031) 5032151, 5032150
Fax. (031) 5032147

KCP Jemursari
Jl. Raya Jemursari 76 Blok B 1-6
Surabaya 60297
Telp. (031) 8496878, 8419091
Fax. (031) 8496886

KCP Kapas Krampung
Jl. Kapas Krampung No. 160-162
Kav. 2-3, Surabaya 60142
Telp. (031) 5032146, 5032148
Fax. (031) 5032149

KCP Kedungdoro Permai
Jl. Kedungdoro No. 76 A 2
Surabaya 60251
Telp. (031) 5456912, 5322523
Fax. (031) 5456803

KCP KH Mukmin
Jl. KH Mukmin No. 11 Blok B III,
Komplek Bumi Jenggala Plaza
Sidoarjo 61214
Telp. (031) 8942931-2
Fax. (031) 8941636

KCP Mal Galaxy
Jl. Kertajaya Indah Timur No. 37
Surabaya 60115
Telp. (031) 5937272, 5937274
Fax. (031) 5937273

KCP Manyar
Jl. Manyar Kertoarjo V No. 52
Surabaya 60285
Telp. (031) 5947743-5
Fax. (031) 5947746

KCP Margorejo
Jl. Raya Margorejo Indah No. 97-99
Surabaya 60238
Telp. (031) 8421106, 8421105
Fax. (031) 8421104

KCP Ngagel
Jl. Ngagel Jaya Selatan 107/I
Surabaya 60283
Telp. (031) 5040319, 5040623
Fax. (031) 5040320

KCP Perak
Jl. Tanjung Perak Timur No. 512
Blok H 6, Surabaya 60165
Telp. (031) 3298170, 3266479
Fax. (031) 3294251

KCP Pondok Chandra
Jl. Palem I Blok TC No. 5, Sidoarjo
Sidoarjo 61255
Telp. (031) 8661681, 8663598
Fax. (031) 8663583

KCP RA Kartini
Jl. RA Kartini No. 36, Surabaya 60246
Telp. (031) 5685015, 5675620
Fax. (031) 5675631

KCP RA. Kartini
Jl. RA Kartini No. 236, Gresik 61122
Telp. (031) 3984108, 3984110
Fax. (031) 3984109

KCP Slompretan
Jl. Slompretan No. 38-40
Surabaya 60161
Telp. (031) 3522109, 3520086,
3522021, 3529065
Fax. (031) 3552865

KCP Songoyudan
Jl. Songoyudan No. 82
Surabaya 60612
Telp. (031) 3526742, 3524930
Fax. (031) 3525224

KCP Sukomanunggal
Jl. Raya Sukomanunggal Jaya 2-B
Surabaya 60188
Telp. (031) 7325940, 7343538,
7325455
Fax. (031) 7325142

KCP Sutorejo
Jl. Raya Mulyosari Blok PFF No. 76
Surabaya 60113
Telp. (031) 5939101, 5939120
Fax. (031) 5938501

KCP Golden City
Jl. Haji Abdul Wahab Siamin No. 2-8,
Unit G-26, Surabaya 60225

KK Kapasan
Jl. Kapasan No. 50, Surabaya 60141
Telp. (031) 3717133, 3713081,
3718924
Fax. (031) 3717130

KK Pasar Atum
Jl. Bunguran No. 45 Surabaya 60161
Telp. (031) 3532109
Fax. (031) 3530294

KCP Raden Saleh
JL. Raden Saleh No. 10-B
Surabaya 60173
Telp. (031) 5317307, 5377610
Fax. (031) 5357743

KCP Rungkut
Jl. Rungkut Kidul Industri No. 17 A
Surabaya 60293
Telp. (031) 8493134-5
Fax. (031) 8434225

KCP Darmo Permai
Jl. HR Mohammad 43
Surabaya 60226
Telp. (031) 7314090, 7326316
Fax. (031)7313425

KCP Sudirman
Jl. Panglima Sudirman No. 54-58
Surabaya 60271
Telp. (031) 5316991-6
Fax. (031) 5341606

KCP Kembang Jepun
Jl. Kembang Jepun No. 129 B
Surabaya 60161
Telp. (031) 3558384-86
Fax. (031)3558382

KCP Darmo Park
Jl. Mayjen Sungkono
Komp. Pertokoan Darmo Park I
Blok 2/3
Surabaya 60256
Telp. (031) 5660754, 56

KCP Dhamahusada
Jl. Dharmahusada No. 121 E
Surabaya 60115
Telp. (031) 5999762-65
Fax. (031) 5999766

Tangerang

KC Daan Mogot
Jl. Daan Mogot No. 35
Tangerang 15111
Telp. (021) 5517705/7707, 5524121, 5524795, 55790873
Fax. (021) 5517706

KC Gedung Jaya
Gedung Jaya II Bintaro Jaya
Sektor VII-CBD Pondok Aren
Tangerang 15224
Telp. (021) 7450061, 7450063, 7450067
Fax. (021) 7375871, 7450065

KCP Bintaro III
Perumahan Bintaro Jaya
Sektor III A Blok D 45-46
Tangerang 15225
Telp. (021) 7375866-71
Fax. (021) 7375871

KCP Pondok Cabe
Ruko Pondok Cabe Mutiara
Blok B No. 6 Jl. Raya Ciputat
Tangerang 15418
Telp. (021) 7415280-84
Fax. (021) 7415283

KCP Taman Cibodas
Komp. Villa Taman Cibodas
Blok A No. 7, Jl. Gatot Subroto Km 4
Tangerang 15138
Telp. (021) 5528480 - 83
Fax. (021) 5527402

KCP Villa Melati
Ruko Villa Melati Mas
Blok SR I No. 42-43 Serpong
Tangerang 15310
Telp. (021) 5372376-77, 5374280-82
Fax. (021) 5374280

Tasikmalaya

KC Yudanegara
Jl. Yudanegara No. 59
Tasikmalaya 46121
Telp. (0265) 338888, 331692, 338339, 338342, 338341
Fax. (0265) 338340

KCP Pasar Wetan
Jl. Komplek Pasar Wetan Baru No. 8
Tasikmalaya 46122
Telp. (0265) 332400
Fax. (0265) 333325

Tulungagung

KC Supratman
Jl. WR Supratman No. 107
Tulung Agung 66212
Telp. (0355) 322729, 322730, 322731
Fax. (0355) 321011

Yogyakarta

KC P. Mangkubumi
Jl. Pangeran Mangkubumi No. 26-28
Yogyakarta 55232
Telp. (0274) 516666, 522397, 522398, 520355, 520356
Fax. (0274) 565676

KCP Brigjen Katamso
Jl. Brigjen Katamso 178
Yogjakarta 55121
Telp. (0274) 372665
Fax. (0274) 385818

KCP Kaliurang
Jl. Kaliurang Km 6,3 Sleman
Yogyakarta 55283
Telp. (0274) 7471742-3
Fax. (0274) 889125

KCP Urip Sumoharjo
Jl. Urip Sumoharjo No. 143
Yogyakarta 55222
Telp. (0274) 564421, 521261-27, 564690
Fax. (0274) 588085

KCP Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 42
Yogyakarta 55224
Telp. (0274) 583858
Fax. (0274) 583869

This page is intentionally left blank

Head Office
PermataBank Tower I
Jl. Jend. Sudirman Kav. 27, Jakarta 12920
Tel. [62-21] 523 7899, 523 7999, Fax. [62-21] 250 0680
info@permatabank.co.id
www.permatabank.com

laporan tahunan 2003

transformasi **berkesinambungan**

PermataBank

Menjadikan hidup lebih bernilai

daftar **isi**

menjadikan hidup **lebih bernilai**	1
sekilas **permatabank**	2
peristiwa **penting**	3
ikhtisar **keuangan**	6
ikhtisar **saham**	7
sambutan **komisaris utama**	8
sambutan **direktur utama**	12
memberi kepuasan **bagi nasabah**	18
fokus **regional**	34
tata kelola **perusahaan**	36
laporan **komite audit**	42
audit **intern**	43
mengukur **risiko & eksposur**	44
memacu **sinergi operasional**	54
kegiatan **kemasyarakatan**	61
rencana **2004**	62
tinjauan **keuangan**	63
tanggung jawab **pelaporan keuangan**	70
laporan **keuangan**	71
data **perseroan**	279

'03

menjadikan hidup **lebih bernilai**

Menjadikan Hidup Lebih Bernilai. Bagi PermataBank, kehidupan adalah sesuatu yang berharga, sehingga patut direncanakan dan dikelola dengan seksama. Untuk itu, PermataBank berupaya menghadirkan jasa dan layanan keuangan guna membantu para nasabah mengelola kehidupan mereka.

VISI

Menjadi penyedia jasa keuangan yang terkemuka dan profesional, yang memiliki hubungan yang erat dengan nasabah dan secara konsisten memberikan pengalaman interaksi yang terbaik bagi nasabah.

MISI

Menjalankan usaha dengan berhati-hati dan berkesinambungan untuk mendapatkan hasil yang optimal • Menyediakan produk dan jasa yang memberikan solusi atas kebutuhan keuangan nasabah dengan menjunjung tinggi integritas dan profesionalisme • Mempekerjakan karyawan dengan membekali pelatihan-pelatihan serta memberikan penghargaan atas prestasi kerja • Melayani seluruh lapisan masyarakat dengan mempertahankan standar kualitas yang tinggi serta berusaha menjadi panutan dalam pelaksanaan tata kelola usaha yang baik.

sekilas **permatabank**

PermataBank merupakan hasil penggabungan (merger) lima bank di bawah pengelolaan Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) yaitu PT Bank Bali Tbk, PT Bank Universal Tbk, PT Bank Prima Express, PT Bank Artamedia dan PT Bank Patriot. Dalam merger tersebut PT Bank Bali Tbk ditetapkan sebagai *Platform Bank*, yang kemudian berganti nama menjadi PT Bank Permata Tbk, dan keempat Bank Yang Menggabungkan Diri, digabungkan ke dalam *Platform Bank*. Penggabungan kelima bank tersebut merupakan implementasi keputusan Pemerintah RI mengenai Program Restrukturisasi Lanjutan tanggal 22 November 2001. Proses merger berawal dengan penandatanganan kesepakatan pendahuluan antara kelima Bank Peserta Merger dan BPPN pada tanggal 20 Mei 2002, dan *legal merger* dinyatakan efektif pada tanggal 30 September 2002 menyusul persetujuan dari Bank Indonesia dan Menteri Kehakiman dan Hak Azasi Manusia RI.

Tujuan dari merger tersebut adalah untuk menciptakan sebuah bank yang memiliki struktur permodalan kuat dan kondisi keuangan yang sehat dalam menjalankan fungsi intermediasi keuangan yang kompetitif dengan jaringan pelayanan dan ragam produk yang lebih luas. Penggabungan kekuatan masing-masing Bank Peserta Merger menghasilkan satu sinergi yang positif. Dalam pelaksanaannya, BPPN mewakili Pemerintah RI melakukan Penempatan Modal Sementara sejumlah Rp 4,6 triliun; sebagian dari dana tersebut sebesar Rp 1,8 triliun digunakan untuk membeli obligasi Pemerintah.

Dengan total aset konsolidasi sebesar Rp 29,03 triliun per 31 Desember 2003, PermataBank memiliki jaringan pelayanan mencakup 302 kantor cabang dan 452 unit ATM di 29 kota di 15 propinsi; akses pada 6.000 unit ATM domestik dan 500.000 ATM di luar negeri; layanan PermataTel (*telebanking*), PermataNet (*internet banking*) dan PermataMobile (*sms banking*) yang dapat diakses dimanapun dan kapanpun. Segmen pasar utama PermataBank adalah individu berpenghasilan menengah ke atas (segmen ritel), usaha kecil dan menengah (UKM) melalui diversifikasi portofolio kredit yang baik, serta salah satunya mempertahankan pangsa pasar di sektor otomotif (untuk segmen komersial).

Penulisan nama PermataBank – digabungkan menjadi satu kata – mencerminkan sebuah bank yang tulus dan bersahabat, dengan komitmen pada kualitas dan pelayanan, didukung oleh jajaran *PermataBankers* yang profesional. Nama dan logo baru PermataBank resmi diperkenalkan pada tanggal 18 Februari 2003, dengan kombinasi tiga warna: biru (keabadian), merah (semangat) dan hijau (kemakmuran).

Dengan moto "Menjadikan hidup lebih bernilai", PermataBank melayani para nasabahnya dalam tujuan bersama mencapai kemakmuran dan kesejahteraan hidup.

'03

peristiwa **penting**

Kepemimpinan dan Identitas Korporasi

Penerapan visi dan misi serta strategi dan pengembangan usaha PermataBank di tahun 2003 sangat dipengaruhi oleh peran kepemimpinan yang kuat dan menonjol. Didukung oleh jajaran Direksi yang terdiri dari bankir profesional yang berpengalaman, PermataBank fokus pada pengupayaan sinergi dari kekuatan masing-masing Bank Peserta Merger di segmen pasar perbankan ritel, komersial dan UKM, selain juga menggalang keunggulan di segmen pasar otomotif sebagai salah satu upaya diversifikasi portofolio kredit secara efektif.

Semua ini didukung pula oleh penerapan *good corporate governance* serta pengendalian risiko yang memadai guna mengantisipasi risiko maupun dinamika perubahan, di bawah pengawasan Dewan Komisaris yang beranggotakan kalangan akademisi, bankir serta pejabat pemerintah yang berpengalaman.

Fungsi kepemimpinan tersebut diperankan pada tingkat operasional oleh jajaran General Manager PermataBank, yang merupakan eksekutif perbankan senior yang berasal dari Bank Peserta Merger maupun talenta-talenta terbaik yang direkrut dari sektor perbankan.

Selain itu, tahun 2003 juga ditandai dengan upaya pengembangan dan sosialisasi identitas korporasi PermataBank yang baru kepada masyarakat melalui berbagai program *multi-channel branding* yang beragam.

Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Menyusul proses operasional merger yang selesai secara tuntas pada bulan Desember 2002, PermataBank melakukan proses rasionalisasi sumber daya manusia yang berjalan lancar dan tuntas pada bulan April 2003 dengan pengurangan jumlah sumber daya manusia dari sekitar 8.000 orang menjadi sekitar 6.000 orang.

Keberhasilan rasionalisasi sekaligus memberikan pondasi baru untuk mengembangkan organisasi PermataBank yang mencakup transformasi budaya PermataBank yang memiliki nilai-nilai utama terdiri dari *trust, integrity, service, excellence,* dan *professionalism* serta 8 perilaku sebagai penjabaran lebih lanjut dari nilai-nilai tersebut.

Salah satu pendukung aktivitas pengembangan kepemimpinan di PermataBank adalah peresmian *Assessment Center* sebagai pusat pengembangan kepemimpinan masa depan PermataBank.

Memperbaiki Kualitas Aset & Manajemen Risiko

Serangkaian program restrukturisasi aset telah berjalan efektif untuk memperbaiki kualitas aktiva produktif PermataBank. Sampai dengan Desember 2003, dari sekitar Rp 2,5 triliun kredit bermasalah pada akhir 2002 telah turun menjadi Rp 1,06 triliun. Secara berangsur rasio kredit bermasalah bersih juga turun dari 10,3% pada akhir Desember 2002 menjadi 2,9% pada Desember 2003.

Di samping proses restrukturisasi dan *reconditioning*, dilakukan pula penjualan aset secara langsung melalui Program Penjualan Aset Inti (PPAI) dalam dua tahap yaitu PPAI II pada Februari 2003 dan PPAI III pada September 2003. Sementara itu perbaikan kualitas aktiva produktif juga diikuti dengan Program Penjualan Aset Properti (PPAP).

Langkah perbaikan kualitas aset ini diikuti dengan upaya penerapan *credit culture* yang berbasis pada diversifikasi portofolio kredit yang baik dengan memasukkan aspek risiko pasar.

Konfigurasi Cabang, Operasional Perbankan & Teknologi Informasi

Sepanjang tahun 2003 telah dilakukan penutupan atas 40 kantor cabang serta relokasi 5 kantor cabang dalam rangka peningkatan efisiensi jalur distribusi ke nasabah. Secara keseluruhan, PermataBank mengoperasikan 302 kantor cabang di 29 kota besar seluruh Indonesia, diantaranya 151 kantor cabang di Jakarta, 23 di Bandung, 28 di Surabaya dan 19 di Medan.

Jaringan kantor cabang tersebut didukung oleh penanganan operasional dan administrasi secara terpusat (*centralised branch operations*) sehingga memudahkan kantor-kantor cabang melayani para nasabahnya secara akurat dan tepat waktu.

Secara umum, strategi operasional perbankan difokuskan pada pengembangan kompetensi yang tinggi untuk kegiatan perbankan utama, sementara kegiatan perbankan non-utama disubkontrakkan kepada pihak ketiga.

Guna memastikan pelayanan yang prima bagi nasabah, PermataBank mengandalkan teknologi perbankan mutakhir yang inovatif serta luwes (*versatile*) sejak tahun 2003. Hal ini memberikan PermataBank suatu *platform* teknologi perbankan terbuka yang dengan mudah dapat dihubungkan ke sistem-sistem lain baik di sektor perbankan maupun industri lainnya, disamping kemampuannya mendukung pengembangan produk atau penambahan fitur produk baru oleh PermataBank dalam jangka panjang.

Pengembangan Bisnis

PermataBank berhasil melaksanakan proses harmonisasi produk dan jasa yang berasal dari 5 Bank Peserta Merger dengan baik sebagai salah satu tugas besar di tahun 2003. Di sektor ritel, sekitar 34 produk dan jasa telah dikonsolidasi menjadi 15 produk dan jasa termasuk diantaranya peluncuran 4 produk dan jasa baru.

Selanjutnya pengembangan bisnis diprioritaskan pada kemampuan mengakuisisi akun-akun dan pemberian kredit baru melalui berbagai program dan kerja sama dengan beberapa usaha berbasis ritel yang cukup kuat, serta dengan beberapa universitas di Indonesia. Penetrasi pada sektor komersial yang berbasis nasabah UKM juga terus berlanjut.

Pengembangan bisnis tersebut ditopang oleh penerapan prinsip-prinsip *good corporate governance* (GCG) dan *credit culture* yang kuat.

ikhtisar **keuangan**

NERACA (Juta Rupiah, kecuali Data Saham)	**2003**	**2002**	**2001** [1)]	**2000** [1)]
Aktiva	29.034.831	28.027.532	26.613.635	27.562.322
Aktiva Produktif-Bersih	24.578.973	23.430.405	22.477.116	22.718.340
Kredit yang Diberikan-Bersih	8.594.163	7.194.883	8.575.100	7.812.896
Efek-efek-Bersih	12.481.731	13.426.870	12.269.847	11.152.038
Penyertaan Saham-Bersih	13.143	28.051	136.666	193.985
Dana Masyarakat	23.490.171	21.894.456	22.449.386	22.242.744
Pinjaman yang Diterima	918.724	1.474.925	2.621.736	2.162.471
Kewajiban	27.278.563	26.830.712	27.194.731	26.668.622
Ekuitas (Defisiensi Modal)-Bersih*)	1.713.567	1.157.252	(616.832)	864.098
Jumlah Saham Ditempatkan dan Disetor Penuh	193.578.148.075	193.578.148.075	67.200.583.300	67.200.583.300

LAPORAN LABA (RUGI) (Juta Rupiah, kecuali Laba (Rugi) Bersih per Saham)	**2003**	**2002** [2)]	**2001** [2)]	**2000** [2)]
Pendapatan Bunga	3.221.976	2.124.727	1.271.121	615.426
Beban Bunga	2.125.484	1.767.788	1.193.229	870.528
Pendapatan (Beban) Bunga-Bersih	1.096.492	356.939	77.892	(255.102)
Pendapatan Operasional Lainnya	302.476	269.935	257.673	331.142
Beban (Pemulihan) Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif	11.020	342.336	(121.991)	565.125
Beban (Pemulihan) Estimasi Kerugian Komitmen dan Kontinjensi	5.477	13.022	(46.240)	9.985
Beban Merger	-	482.248	-	-
Beban Operasional Lainnya	902.388	648.324	472.554	454.829
Laba (Rugi) Operasional	480.083	(859.056)	31.242	(953.899)
Pendapatan (Beban) Bukan Operasional-Bersih	62.421	11.201	200.007	(160.327)
Laba (Rugi) Sebelum Pajak	542.504	(847.855)	231.249	(1.114.226)
Penghasilan (Beban) Pajak	22.004	46.177	(7.853)	40.174
Laba (Rugi)-Bersih*)	558.089	(808.221)	216.125	(1.080.363)
Laba (Rugi)-Bersih per Saham Dasar	3	(8)	3	(60)

RASIO KEUANGAN **)		**2003**	**2002**
I	Permodalan		
1.	Rasio Kecukupan Modal (CAR)	10,8%	10,4%
2.	Aktiva Tetap Terhadap Modal	79,3%	96,8%
II	Aktiva Produktif		
1.	Aktiva Produktif Bermasalah	4,6%	10,0%
2.	Kredit Bermasalah-Kotor	11,2%	27,2%
3.	Kredit Bermasalah-Bersih	2,9%	10,3%
4.	PPAP Terhadap Aktiva Produktif	4,7%	7,5%
5.	Pemenuhan PPAP	165,3%	107,2%
III	Rentabilitas		
1.	Imbal Hasil Aktiva (ROA)	1,9%	-4,8%
2.	Imbal Hasil Ekuitas (ROE)	66,1%	-153,5%
3.	Marjin Bunga Bersih (NIM)	4,4%	2,4%
4.	Beban Operasional Terhadap Pendapatan Operasional (BOPO)	86,6%	138,1%
IV	Likuiditas		
	Loans to Deposits Ratio (LDR)	41,3%	40,5%
V	Kepatuhan		
1. a.	Persentase Pelanggaran BMPK		
a.1.	Pihak Terkait	0,0%	0,0%
a.2.	Pihak Tidak Terkait	0,0%	0,0%
b.	Persentase Pelampauan BMPK		
b.1.	Pihak Terkait	0,0%	0,0%
b.2.	Pihak Tidak Terkait	6,7%	3,1%
2.	Giro Wajib Minimum (GWM) Rupiah	5,2%	5,6%
3.	Posisi Devisa Neto (PDN)	5,6%	33,4%

LAIN-LAIN	**2003**	**2002**
Jumlah Karyawan Tetap	5.828	7.954
Jumlah Kantor Cabang	302	328
Jumlah Anjungan Tunai Mandiri (ATM)	452	456

*) Tidak termasuk Hak Pemegang Saham Minoritas

**) Berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia No. 3/30/DPNP tertanggal 14 Desember 2001. Rasio keuangan untuk tahun 2001 & 2000 tidak disajikan karena penggabungan usaha mulai efektif sejak 30 September 2002 dihitung berdasarkan perusahaan induk saja.

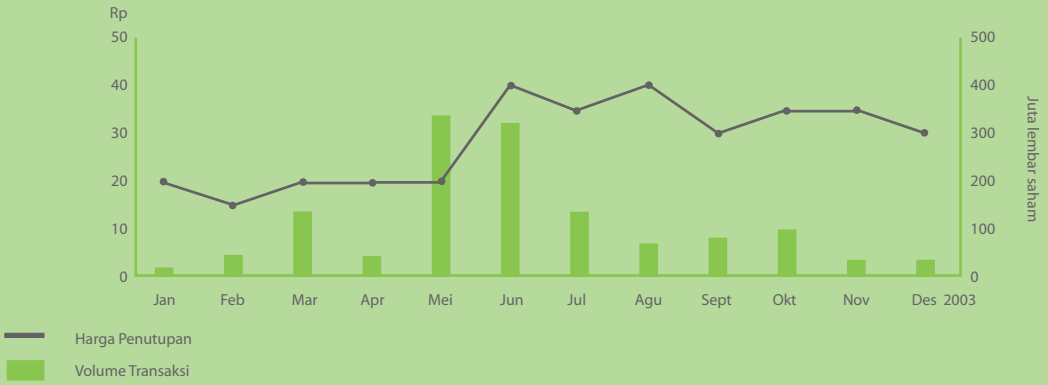
1) Laporan Keuangan disusun seolah-olah penggabungan usaha telah terjadi sejak 1 Januari 2000.

2) Berdasarkan Akta Merger yang diaktakan dengan Akta Notaris A. Partomuan Pohan S.H., LL.M No. 46 tanggal 27 September 2002, antara lain disebutkan bahwa semua kekayaan dan kewajiban serta operasi, usaha, kegiatan dan aktivitas setiap Bank yang Menggabungkan Diri beralih demi hukum kepada PT Bank Permata Tbk (d/h PT Bank Bali Tbk) sebagai Bank Hasil Penggabungan. Dengan demikian sampai dengan 30 September 2002, laba rugi yang tercantum dalam Ikhtisar Data Keuangan ini merupakan laba rugi dari PT Bank Bali Tbk sebagai Bank Hasil Penggabungan & bukan merupakan hasil penggabungan dari seluruh Bank Peserta Merger.

'03

ikhtisar **saham**

PermataBank di Bursa Efek Jakarta



Harga Saham	2003 Tertinggi	2003 Terendah	2002 Tertinggi	2002 Terendah
Triwulan Pertama	30	15	125	35
Triwulan Kedua	55	20	105	50
Triwulan Ketiga	50	30	55	30
Triwulan Keempat	40	30	35	15

Kinerja Saham	2003	2002
Harga Tertinggi	55	125
Harga Terendah	15	15
Harga Akhir Tahun	30	25
Laba per Saham	3	(8)

Pemegang Saham (per 31 Desember)	2003 Jumlah Saham	2003 Persentase (%)	2002 Jumlah Saham	2002 Persentase (%)
Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN)*	176.790.314.903	91,33	176.790.314.903	91,33
Negara Republik Indonesia*	11.303.440.953	5,84	12.281.185.540	6,34
Masyarakat	5.484.392.219	2,83	4.506.647.632	2,33
Total	193.578.148.075	100,00	193.578.148.075	100,00

*) BPPN dan Negara Republik Indonesia adalah *ultimate shareholder* sesuai Peraturan Bank Indonesia No.5/25/PBI/2003 tanggal 10 November 2003, tentang Penilaian Kemampuan dan Kepatutan.

Kronologi Pencatatan Saham

Tanggal Pencatatan	Jumlah Saham yang Beredar	Jumlah Saham	Keterangan
15 Januari 1990	3.999.000	3.999.000	Penawaran Umum Perdana PT Bank Bali Tbk
10 September 1990	15.508.000	19.507.000	Penawaran Umum Terbatas I PT Bank Bali Tbk
14 November 1990	42.525.000	62.032.000	Pencatatan Saham Pendiri PT Bank Bali Tbk
8 September 1992	124.064.000	186.096.000	Penerbitan Saham Bonus PT Bank Bali Tbk
17 Juli 1995	65.133.600	251.229.600	Penawaran Umum Terbatas II PT Bank Bali Tbk
18 Mar 1996 - 20 Mar 1998	1.434.230	252.663.830	Konversi Waran PT Bank Bali Tbk
27 Oktober 1997	252.603.830	505.267.660	Perubahan Nilai Nominal Saham (*Stock Split*) PT Bank Bali Tbk
25 Agustus 1998	166.738.173	672.005.833	Penerbitan Saham Bonus PT Bank Bali Tbk
20 September 2000	66.528.577.467	67.200.583.300	Penawaran Umum Terbatas III dalam rangka rekapitalisasi PT Bank Bali Tbk
27 September 2002	126.377.564.775	193.578.148.075	Penggabungan Lima Bank menjadi PT Bank Permata Tbk

sambutan **komisaris utama**

"Kami percaya dengan memiliki sistem manajemen risiko canggih yang dapat memantau faktor risiko di tiap segmen pasar dan nasabah serta pelaksanaan tata kelola perusahaan yang mencerminkan *best practise standard*, merupakan dasar untuk membangun usaha yang berkelanjutan dalam rangka meningkatkan nilai bagi *stakeholder*, sekaligus memberikan manfaat bagi nasabah, karyawan dan masyarakat".

DR. Aditiawan Chandra, Komisaris Utama

Dewan Komisaris

Halaman sebelumnya:
DR. Aditiawan Chandra, Komisaris Utama
Kiri atas, searah jarum jam:
Deswandhy Agusman, Komisaris
DR. Lukita Dinarsyah Tuwo, Komisaris
Dradjat Bagus Prasetyo, Komisaris
Rachmat Saptaman, Komisaris
Ichsanuddin Noorsy, Komisaris
DR. Tirta Hidayat, Komisaris

Para *Stakeholder* yang Terhormat,
Merupakan kegembiraan bagi kami untuk melaporkan kemajuan yang dicapai PermataBank di tengah kondisi perekonomian nasional yang semakin membaik dan sektor perbankan yang semakin kuat.

Tahun 2003 merupakan tahun terbaik bagi perekonomian Indonesia sejak krisis keuangan Asia di akhir 90-an. Pertumbuhan PDB mencapai 4,1%, lebih tinggi dari yang diharapkan. Neraca pembayaran nasional juga membaik seiring dengan meningkatnya ekspor dan berkurangnya defisit neraca berjalan. Hasilnya, Rupiah terus menguat dan relatif stabil sepanjang tahun. Sementara itu tingkat inflasi pun berada pada tingkat yang jauh lebih rendah dari tahun sebelumnya, yaitu sebesar 5,06%.

Kondisi makro-ekonomi yang semakin membaik memberikan dorongan bagi pemulihan sektor riil. Sekalipun investasi langsung masih sangat terbatas, di sisi lain belanja konsumen dan aktivitas komersial tumbuh pesat, sehingga memberikan lebih banyak peluang bagi bank dalam menyalurkan kredit. Hal ini mendorong perbaikan kondisi perbankan secara umum, sekalipun kelemahan struktural masih tetap ada.

Suku bunga SBI menurun signifikan dari 12,93% menjadi 8,31% pada akhir tahun. Jumlah kredit bermasalah menurun secara berarti, sedangkan penghimpunan dana dan penyaluran kredit terlihat meningkat.

Di tengah perkembangan yang menggembirakan tersebut, PermataBank memiliki tantangan untuk mewujudkan moto "menjadikan hidup lebih bernilai" bagi seluruh *stakeholder*-nya. Produk dan layanan kita seharusnya tidak hanya memenuhi kebutuhan finansial para nasabah, namun juga mampu mewujudkan impian mereka. Pemanfaatan teknologi perbankan bukan sekedar untuk meningkatkan kemampuan distribusi produk dan layanan, namun lebih untuk memudahkan nasabah mengelola seluruh kebutuhan transaksi keuangannya. Karyawan PermataBank bukan sekedar tenaga profesional yang senantiasa berupaya melakukan yang terbaik, namun dituntut untuk mengerahkan tenaga, pikiran dan kemauan sebagai *stakeholder* yang bertanggung jawab atas pencapaian kinerja PermataBank.

Kami melalui tantangan tersebut dengan mantap di tahun 2003 dan mencapai hasil yang melebihi perkiraan semula. Dibukukannya laba bersih jauh di atas rencana adalah di luar prediksi kami.

Meningkatnya laba bersih secara signifikan telah menghasilkan CAR sebesar 10,8% pada akhir tahun 2003, di atas ketentuan Bank Indonesia yaitu CAR minimum sebesar 8%. Kecenderungan peningkatan rentabilitas dan kecukupan modal yang merupakan dua aspek penting pendukung kelanjutan bisnis perbankan, telah berhasil diraih oleh PermataBank tidak lama setelah proses penggabungan dituntaskan. Ini membuktikan keberhasilan upaya konsolidasi Sumber Daya Manusia (SDM) dan penataan struktur organisasi menjadi unit-unit usaha yang dapat menghasilkan keuntungan pada tahun pertama operasi di tahun 2003. Hampir seluruh lini usaha PermataBank membukukan pertumbuhan yang *solid* di tahun tersebut, didukung oleh teknologi perbankan dan sistem operasi canggih yang telah sepenuhnya teruji dari sejak sebelum penggabungan. Hasil-hasil operasional menunjukkan kekuatan masing-masing lini usaha kami. Di beberapa bidang PermataBank terbukti menjadi pemimpin pasar atau pelopor, seperti di bidang kredit otomotif, perbankan komersial dengan konsep *value chain*, perbankan elektronik serta kartu kredit. Hasil-hasil yang menggembirakan tersebut tercermin pada membaiknya indikator kinerja dan kepatuhan, seperti *Return On Assets* (ROA), rasio produktivitas karyawan dan rasio efisiensi biaya, *Loans to Deposit Ratio* (LDR), rasio kredit bermasalah dan posisi devisa neto. Angka-angka tersebut, beserta indikator penting lainnya, dapat dilihat pada bagian ikhtisar keuangan di laporan tahunan ini.

Dewan Komisaris juga berbesar hati atas berjalan lancarnya proses integrasi operasional PermataBank pasca merger sepanjang tahun 2003, menyusul merger secara hukum pada 30 September 2002. Aspek SDM boleh dikatakan telah tuntas pada bulan Maret 2003, dimana 95% dari tiga tingkatan teratas manajemen telah diisi oleh personil yang berkualifikasi serta melalui proses seleksi internal. Untuk mengisi posisi selebihnya, PermataBank merekrut tenaga-tenaga profesional terbaik di bidangnya yang prosesnya telah selesai pada triwulan ketiga 2003. Seluruh proses seleksi, rekrutmen dan penempatan karyawan dilakukan secara adil dan terbuka, sehingga keputusannya dapat diterima tanpa keberatan yang berarti di pihak 5.828 karyawan PermataBank.

Dalam aspek teknologi, *platform* teknologi perbankan yang diwariskan sejak sebelum merger ternyata sangat canggih dan handal sehingga kami tidak mengalami kesulitan yang berarti dalam memilih sistem aplikasi perbankan inti dan selanjutnya mengintegrasikan seluruh sistem ke dalamnya. Dapat dikatakan bahwa saat ini, PermataBank memiliki salah satu sistem teknologi perbankan inti yang paling maju dan terbuka sehingga memungkinkan kami untuk terhubung ataupun menyesuaikan dengan berbagai sistem yang dipakai oleh perusahaan penyedia jasa konsumer lainnya di seluruh dunia.

Tidak kalah pentingnya, kami juga telah membangun dan menerapkan sistem manajemen risiko yang sehat serta praktek tata kelola perusahaan yang baik. Sistem manajemen risiko PermataBank menggunakan salah satu metodologi dan perangkat pengukuran kualitatif dan kuantitatif yang canggih dan lengkap di sektor perbankan Indonesia, yang memungkinkan pemantauan risiko secara jelas dan terpadu untuk setiap segmen usaha, nasabah ataupun aspek operasional. Sedangkan praktek tata kelola perusahaan telah diperkuat sesuai dengan standar internasional terbaik serta norma-norma dan praktek internal, termasuk dibentuknya fungsi kepatuhan dan pengendalian internal yang terpisah dan memadai untuk menjaga terhadap kemungkinan kerugian dan kerusakan, atau keduanya.

Kami percaya bahwa SDM, sistem serta tata kelola (*governance*) merupakan aspek dasar dalam pengelolaan bisnis secara berkelanjutan yang mampu memberikan peningkatan nilai terus-menerus kepada pemegang saham, sekaligus bermanfaat bagi nasabah, karyawan dan masyarakat. Secara keseluruhan, PermataBank telah mencapai hasil yang baik di tahun 2003 dalam meletakkan landasan dan kerangka pertumbuhan masa mendatang, antara lain berkat dukungan pemerintah dan otoritas moneter, Dewan Perwakilan Rakyat, serta *stakeholder* termasuk nasabah, mitra usaha dan seluruh *PermataBankers*.

Dewan Komisaris terutama ingin menyatakan penghargaannya kepada Direksi yang telah mempersiapkan dasar-dasar yang baik sekaligus hasil yang menggembirakan bagi PermataBank. Harapan kami agar Direksi terus menjalankan usaha yang cermat dan berhati-hati (*prudent*), berpegang pada prinsip tata kelola perusahaan yang baik dan patuh pada seluruh peraturan yang ada.

Kami percaya bahwa tahun 2004 akan membawa sukses yang lebih besar bagi PermataBank dan seluruh *stakeholder*.

April 2004

DR. Aditiawan Chandra, Komisaris Utama

sambutan **direktur utama**

"Pencapaian hasil di atas ekspektasi pada tahun 2003 merupakan buah dari kerja keras dan dedikasi seluruh *PermataBankers*, sekaligus merupakan cerminan kepercayaan yang terus diberikan oleh nasabah dan masyarakat. PermataBank siap untuk berperan dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia yang berkelanjutan dengan menjalankan fungsi intermediasi keuangan secara efektif, menciptakan pertumbuhan usaha yang berkelanjutan dan memberikan nilai terbaik bagi seluruh *stakeholder*".

Agus D. W. Martowardojo, Direktur Utama

Direksi

Halaman sebelumnya:
Agus D. W. Martowardojo, Direktur Utama
Kiri atas, searah jarum jam:
Chandra Purnama, Wakil Direktur Utama
Elvyn G. Masassya, Direktur
Joseph Georgino Godong, Direktur
Irman Alvian Zahiruddin, Direktur
Mahdi Syahbuddin, Direktur
Ongki Wanadjati Dana, Direktur
Andrew Hardi Hanubrata, Direktur

PermataBank menghasilkan kinerja yang membanggakan dan melebihi semua harapan di tahun 2003. Laba bersih tercatat sebesar Rp 558,1 miliar dibandingkan rugi sebesar Rp 808,2 miliar pada tahun 2002. Laba sebelum pajak meningkat di setiap triwulan selama tahun 2003: Rp 102,3 miliar di triwulan pertama, Rp 151,5 miliar di triwulan kedua, Rp 214,4 miliar di triwulan ketiga dan diakhiri dengan laba bersih triwulan keempat sebagaimana disebut di atas. Angka-angka tersebut memperlihatkan pertumbuhan laba yang konsisten dan, terlebih penting lagi, menunjukkan tingkat pertumbuhan yang eksponensial. Hal ini merupakan indikasi akan awal dari proses pertumbuhan berkelanjutan di PermataBank. Apabila memang demikian halnya, kami yakin akan laju pertumbuhan yang semakin tinggi lagi di tahun 2004 dan selanjutnya.

Penyajian laba triwulanan di tahun 2003 seperti di atas memperlihatkan bahwa perolehan laba yang dicapai di tiap periode sepanjang tahun tersebut, berasal dari hasil-hasil operasional yang berkelanjutan serta bersumber dari aktiva produktif yang semakin membaik dari waktu ke waktu, dan bukannya diperoleh dari suatu pendapatan pos luar biasa.

Harus diakui bahwa sebagian laba tahun 2003 berasal dari hasil restrukturisasi, sehingga tidak akan berulang lagi pada tahun 2004 ataupun tahun-tahun selanjutnya. Sekalipun demikian, kami optimis bahwa berbagai sistem yang telah

dibangun di tahun 2003, disamping keunggulan produk dan layanan baru PermataBank, akan memberikan arus pendapatan yang berkelanjutan guna mendorong pertumbuhan di masa mendatang. Dalam hal ini, kami percaya bahwa PermataBank telah memiliki landasan pertumbuhan masa depan yang sangat kokoh.

Dilihat dari berbagai sisi, tahun 2003 bukanlah tahun yang mudah, baik bagi PermataBank maupun sektor perbankan Indonesia pada umumnya. Dengan tingkat suku bunga yang terus menurun, kompetisi dalam penghimpunan dana pihak ketiga menjadi lebih ketat lagi, tidak hanya antar bank tetapi juga persaingan antara simpanan perbankan dengan instrumen investasi lain seperti obligasi, reksadana dan polis asuransi. Situasi tersebut mengharuskan bank-bank untuk mengembangkan strategi khusus dalam diferensiasi keunggulan dan daya saing dalam rangka mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan usahanya. Tahun 2003 dalam hal ini menjadi ajang uji-coba bagi PermataBank dalam membuktikan kekuatan maupun keunggulan komparatif yang diperlukan dalam rangka memenangkan persaingan.

Hasil-hasil di tahun 2003 menunjukkan bahwa kami memiliki keunggulan kompetitif maupun komitmen untuk mewujudkan keberhasilan. Peningkatan penyaluran kredit ke sektor UKM, ritel dan komersial, serta terus membaiknya kualitas kredit sebagai hasil upaya restrukturisasi kredit bermasalah, telah memberikan kontribusi signifikan kepada peningkatan perolehan laba. Pada akhir tahun 2003, total penyaluran kredit baru ke sektor UKM, ritel dan komersial mencapai sekitar Rp 4,4 triliun, dengan pertumbuhan *outstanding* kredit bersih, dari Desember 2002 ke Desember 2003 sebesar Rp 680 miliar. Secara keseluruhan, total kredit yang diberikan per akhir tahun 2003 adalah sekitar Rp 9,7 triliun.

Marjin bunga bersih yang kami peroleh dari penyaluran kredit tersebut di atas meningkat dari 2,4% tahun 2002 menjadi 4,4% pada tahun 2003, mencerminkan turunnya biaya dana sejalan dengan kondisi tingkat suku bunga yang rendah pada tahun tersebut. Selain peningkatan pendapatan bunga bersih, kami juga berhasil meningkatkan efisiensi biaya, menyusul keberhasilan upaya rasionalisasi kantor cabang, perampingan struktur organisasi dan integrasi sistem sebagai bagian dari proses merger.

Pada tahun 2003 PermataBank juga mencatat keberhasilan dalam mengembangkan aktivitas usaha yang lebih responsif terhadap perubahan tuntutan pasar. Kami melakukan pemetaan kembali seluruh aktivitas usaha - mulai dari strategi usaha baru yang mencakup sembilan aspek operasional, relokasi kantor cabang ke tempat yang lebih strategis, menyesuaikan produk dan layanan terhadap kebutuhan pasar, serta membentuk suatu pusat operasi nasional yang memberikan dukungan administrasi dan operasional terpadu bagi

aktivitas PermataBank di seluruh Indonesia. Dengan adanya sentralisasi operasional dan administrasi terpadu tersebut, kami dapat memusatkan aktivitas sumber daya di kantor cabang untuk memasarkan produk dan melayani nasabah. Dengan demikian, PermataBank secara cepat dan efektif dapat membangun *brand* di pasar dalam rangka mempertahankan nasabah lama maupun menarik nasabah baru.

Ke sembilan aspek operasional yang kami rangkum dalam formulasi baru strategi usaha PermataBank adalah Nasabah, *Customer Relationship Management*, *Brand*, Jalur Distribusi, Layanan, Produk, Sumber Daya Manusia, Manajemen Risiko dan Akuisisi Kapabilitas. Melalui kombinasi upaya retensi nasabah, segmentasi pasar, pembangunan citra, jalur distribusi alternatif, layanan yang dikemas khusus, diferensiasi produk, SDM yang berorientasi pada kinerja, *risk-based pricing* serta pertumbuhan berbasis kompetensi, PermataBank kini tengah membangun keunggulan daya saing yang kokoh untuk saat ini maupun tahun-tahun mendatang.

Sesungguhnya, salah satu aspek keunggulan kompetitif kami adalah *platform* teknologi perbankan canggih yang kami warisi dari masa sebelum merger. Selain canggih, *platform* teknologi tersebut juga cukup luwes untuk mampu menyerap, menyesuaikan dan memadukan setiap aspek pengembangan produk maupun peningkatan sistem yang akan diperlukan dalam rangka memperluas jaringan distribusi, meningkatkan distribusi produk, memperkuat manajemen risiko dan mengoptimalkan profitabilitas. Saat ini, sistem perbankan elektronik PermataBank merupakan salah satu yang terlengkap di Indonesia, mencakup kemampuan *mobile banking*, *call center*, kartu debit, *internet banking*, serta layanan pembayaran elektronik yang unggul di pasarnya. Berbeda dengan bank-bank lain yang memilih untuk mengembangkan *platform* teknologi yang tertutup dan eksklusif, teknologi perbankan PermataBank bersifat terbuka dan serba bisa, sehingga dapat memberikan lebih banyak kemudahan kepada nasabah, dan sekaligus memungkinkan keterhubungan sistem PermataBank dengan semakin banyak jaringan penyedia jasa konsumer yang dapat diakses melalui kartu Permata.

Dalam hal pengembangan produk, kami juga mencatat hasil-hasil yang menggembirakan. Peluncuran PermataTabungan melalui program Permata Ceria disambut hangat dan berhasil menggalang dana tabungan menjadi lebih dari Rp 3,5 triliun. Produk kartu kredit telah di-reposisi dan diluncurkan kembali dengan berbagai penawaran yang ditujukan kepada target pasar tertentu. Layanan *preferred banking* PermataBank KENCANA dikembangkan untuk melayani kebutuhan nasabah *high net-worth individual*. Fasilitas pembiayaan otomotif dan rumah juga telah dikemas-ulang sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen maupun kepentingan bisnis pihak *dealer* otomotif dan pengembang properti. Kesemuanya ini memberikan kontribusi cukup besar

pada keberhasilan upaya *re-branding* PermataBank dalam waktu singkat sejak tuntasnya merger, sehingga berdampak pada kemampuan PermataBank untuk tumbuh dan meraih laba pada tahun 2003. Kini yang diperlukan adalah upaya untuk terus-menerus mempertahankan pertumbuhan tersebut dalam rangka menciptakan nilai bagi pemegang saham dalam jangka panjang.

Beberapa aspek kunci yang harus ditangani bersamaan dengan upaya mempertahankan pertumbuhan yang berhati-hati dan berkelanjutan di tahun-tahun mendatang adalah manajemen risiko, kepatuhan dan tata kelola perusahaan, yang juga menjadi perhatian utama kami sepanjang tahun 2003. Dalam hal ini, manajemen memutuskan untuk lebih mengintensifkan langkah-langkah di ketiga aspek tersebut di tahun 2004, dengan tujuan untuk menciptakan budaya kerja yang sadar dan mengendalikan risiko, mengelola usaha dengan mematuhi seluruh ketentuan yang berlaku, serta menerapkan praktek tata kelola perusahaan yang baik sebagai wujud tanggung jawab kepada seluruh *stakeholder* PermataBank.

Di bidang manajemen risiko, PermataBank telah dan terus mencatat kemajuan dalam pengembangan sistem pemantauan dan pengendalian risiko yang komprehensif dan terpadu. Saat ini, misalnya, kami memiliki kemampuan pemisahan dan pemantauan secara elektronik atas tiap transaksi perbankan, penyaluran kredit, kinerja kredit, penempatan dana, *value-at-risk*, dan *open position*, sampai pada profil biaya-profitabilitas dari tiap nasabah individu. Dengan kemampuan yang mendalam seperti itu, sistem pemantauan dan pengendalian risiko PermataBank telah menjadi perangkat informasi manajemen yang sangat bermanfaat, sebagai sarana untuk mengelola pertumbuhan PermataBank ke masa mendatang.

Menyangkut aspek tata kelola perusahaan, PermataBank telah selesai menyusun Panduan dan Kebijakan Tata Kelola Perusahaan, yang memberikan arahan yang jelas dan terperinci bagi implementasi tata kelola perusahaan sesuai standar praktek terbaik di industri perbankan. Prosedur operasi standar untuk seluruh aktivitas operasional utama perbankan juga telah selesai disusun dan dibagikan ke unit operasional terkait. Tanggung jawab kita sekarang adalah memastikan kepatuhan terhadap berbagai kebijakan dan prosedur tersebut dan, terutama, kepatuhan kepada seluruh ketentuan dan hukum yang berlaku. Untuk memastikan terlaksananya kepatuhan di setiap aspek operasional, PermataBank meningkatkan arus penyebaran informasi mengenai petunjuk dan peraturan terkini Bank Indonesia kepada seluruh personil kunci. Kami juga menunjuk personil Kepatuhan untuk memantau tingkat kepatuhan unit-unit operasional terhadap prosedur standar operasi maupun peraturan eksternal terkait, termasuk aspek yang terkait dengan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer*),

disamping melanjutkan upaya pengembangan Group Corporate Compliance lebih lanjut sejalan dengan pertumbuhan dan perkembangan usaha PermataBank.

Kami yakin bahwa langkah-langkah tersebut akan turut memperkuat kinerja PermataBank dalam upaya untuk menjadi bank pilihan bagi nasabah, investor, karyawan maupun masyarakat. Menyusul Pemilihan Umum yang diharapkan berlangsung aman dan lancar di tahun 2004, perekonomian Indonesia diperkirakan akan terus menguat sebagaimana halnya di tahun sebelumnya, dengan laju inflasi yang terkendali, rupiah yang stabil, ekspor yang terus tumbuh dan neraca pembayaran yang semakin membaik. Perekonomian yang tangguh akan mendorong pertumbuhan sektor riil, sehingga memberikan lebih banyak peluang bagi penyaluran kredit bank.

PermataBank siap untuk berpartisipasi dalam kelanjutan pertumbuhan perekonomian nasional, dan kami telah membangun landasan yang kokoh untuk menjalankan fungsi intermediasi secara optimal dengan senantiasa menciptakan peluang pertumbuhan yang berkelanjutan. Hasil-hasil di tahun 2003 yang melebihi ekspektasi, merupakan buah dari kerja keras dan dedikasi seluruh jajaran *PermataBankers*, serta cermin kepercayaan yang terus diberikan oleh *stakeholder*, termasuk nasabah dan masyarakat yang kami layani. PermataBank menyatakan terima kasih yang tulus atas kontribusi semua pihak tersebut.

Bersama para *stakeholder*, PermataBank akan mampu mengatasi setiap tantangan dan kesukaran serta mencapai tujuan yang ditetapkan – untuk senantiasa memberikan nilai terbaik bagi seluruh *stakeholder*.

April 2004

Agus D. W. Martowardojo, Direktur Utama

memberi kepuasan **bagi nasabah**

"Era internet dan multimedia memungkinkan nasabah melakukan pilihan yang bijak atas ragam produk dan jasa yang saling bersaing. Dengan demikian, sekedar mempererat hubungan dengan nasabah tidak lagi merupakan upaya memadai. Sebagai penyedia jasa, kita dituntut untuk menjadikan nasabah sebagai fokus dari seluruh organisasi. Untuk terus menerus menciptakan nilai dan kepuasan bagi nasabah.

pelayanan teknologi kantor cabang sumber day

a manusia kualitas pelayanan teknologi kantor

"PermataBank KENCANA membantu saya membuat perencanaan keuangan pribadi yang sederhana dan mudah diikuti namun aman dan menguntungkan. Dengan memperhitungkan pendapatan saat ini dan di masa mendatang, saya dapat menetapkan tujuan finansial untuk 5, 10, 15 dan 20 tahun mendatang".

Nasabah **PermataBank KENCANA**

PermataBank telah menyatukan sumber daya 5 Bank Peserta Merger ke dalam satu *platform* perbankan yang lebih kuat. Sinergi bisnis PermataBank menggabungkan keahlian, jaringan dan keluwesan sehingga mampu menyediakan solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan berbagai kalangan nasabah di segmen perbankan, komersial, ritel maupun konsumer. Perkembangan ini terutama didukung oleh keberhasilan mengintegrasikan produk pembiayaan dan pendanaan, disamping

menciptakan platform perdanaan yang kokoh men

pengembangan produk dan penyempurnaan layanan yang telah dilakukan di tahun lalu. Kini, PermataBank mengoptimalkan manfaat dari sinergi yang diperoleh melalui *platform* perbankan yang *solid* dan terus berkembang.

Mengukuhkan *Platform* Pendanaan

Integrasi produk-produk perbankan Bank Peserta Merger mengawali langkah pengembangan *platform* pendanaan. Produk-produk lama yang memiliki ciri khas tetap dipertahankan sebagai produk unggulan, sedangkan produk-produk yang mirip satu sama lain digabungkan menjadi satu produk baru. Penamaan produk juga diubah mengikuti standar PermataBank yang secara konsisten menempatkan nama "Permata" di setiap awal nama produk, layanan dan program pemasarannya.

Produk Cerdas bagi Nasabah Cermat

Dalam produk dana, program pemasaran PermataTabungan meluncurkan program "Permata Ceria" yang menawarkan 4 keunggulan termasuk hadiah langsung, undian berhadiah dan *point reward*. Sejak peluncurannya pada 1 Juli 2003, inovasi fitur produk PermataTabungan turut meningkatkan perolehan dana tabungan PermataBank, yang jumlahnya pada akhir tahun 2003 mencapai sekitar Rp 3,5 triliun.

Secara bertahap sejak tahun 2003 pemilik kartu tabungan Bank Peserta Merger dapat menukarkan kartunya menjadi kartu debit Visa Electron PermataBank sehingga semua nasabah PermataTabungan memiliki kartu yang sama. Lebih dari itu mereka dapat bertransaksi dengan lebih banyak *merchant* berkat adanya program perluasan

kerja sama *merchant*, yang memberikan diskon khusus kepada pemegang kartu yang berbelanja di tempat-tempat yang menampilkan logo "Belanja Hemat ala PermataBank".

Untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam pendanaan pendidikan bagi putra-putrinya, PermataBank pada September 2003 telah meluncurkan PermataPendidikan, sebuah produk tabungan dengan manfaat ekstra perlindungan asuransi jiwa. Pemasaran PermataPendidikan antara lain didukung pagelaran bersama Tasya – artis cilik yang dikomunikasikan sebagai *icon* PermataPendidikan – di kota-kota besar Indonesia seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Medan, Semarang dan Malang. Peluncuran produk tersebut juga menunjang program pemasaran produk PermataKasih sebagai bukti perhatian PermataBank kepada dunia pendidikan. Melalui program ini PermataBank menyisihkan sebagian dana untuk anak-anak kurang mampu agar memperoleh pendidikan dasar.

Teknologi *Smart Chip*

Di antara beragam produk PermataBank yang terus berkembang, kartu Permata e-Wallet merupakan yang tercanggih. Permata e-Wallet menggunakan sistem perekam transaksi dengan teknologi *smart chip* yang bisa diprogram untuk berbagai keperluan spesifik sesuai target pasar yang dituju. Pada tahun 2003, pemasaran produk e-Wallet dilakukan secara agresif melalui berbagai pola kemitraan strategis, antara lain dengan Universitas

ciptakan platform perdanaan yang kokoh merc

Parahyangan Bandung dan PT Bogasari Flour Mills (Bogasari). Dalam kerja sama dengan Universitas Parahyangan, kartu e-Wallet dapat berfungsi sebagai kartu mahasiswa dan kartu perpustakaan, sekaligus sebagai kartu transaksi perbankan. Pemilik Bogasari e-Wallet dapat menggunakannya sebagai kartu gaji karyawan dan sarana pembayaran ke pemasok dan pengkreditan insentif bagi distributor secara elektronik.

Layanan Pribadi Istimewa

Produk-produk perbankan canggih PermataBank memiliki dukungan layanan prima dengan sentuhan pribadi. Salah satu produk paling istimewa adalah PermataBank KENCANA sebagai layanan unggulan PermataBank bagi nasabah pilihan. Kata 'kencana' berarti emas dalam bahasa Sansekerta, menyiratkan layanan eksklusif yang layak diperoleh para nasabah *preferred banking* PermataBank.

Sejak peluncuran ulang pada bulan Februari 2004, PermataBank KENCANA menawarkan serangkaian layanan perbankan dan penasehat investasi profesional kepada para nasabahnya, termasuk fasilitas transaksi perbankan dengan limit lebih tinggi, bebas iuran tahunan untuk kartu kredit Gold, layanan *Safe Deposit Box*, buku cek/BG pribadi dan pemakaian *Airport Executive Lounge* untuk dua orang. Demi memberikan hasil investasi terbaik bagi para nasabah, PermataBank menunjuk *Relationship Manager* yang profesional sebagai penasehat keuangan pribadi nasabah. Pada akhir tahun 2003, layanan PermataBank KENCANA telah merambah tiga kota besar, yang masing-masing dilengkapi fasilitas ruang pertemuan pribadi, faksimili, email, *coffee corner* dan ruang tamu yang nyaman.

Dari waktu ke waktu, PermataBank KENCANA telah menyelenggarakan berbagai acara khusus sebagai wujud apresiasi kepada nasabahnya. Para nasabah telah beberapa kali menikmati acara temu nasabah dalam bentuk seminar, *talk show*, *gala dinner*, ataupun *fashion show*.

Prioritas Pada Kualitas Interaksi Nasabah

PermataBank selalu memprioritaskan kualitas layanan yang prima kepada nasabahnya dan secara berkesinambungan terus ditingkatkan. PermataBank telah menetapkan sasaran jangka pendek dan menengah untuk mencapai tingkat pelayanan yang terbaik dan telah dapat memposisikan PermataBank dalam jajaran 10 bank dengan pelayanan terbaik menurut survei tahunan Market Research Indonesia (MRI) yang dipublikasikan di majalah perbankan terkemuka "InfoBank".

Sejumlah langkah kerja terencana dan terpadu telah diterapkan di tahun 2003 dalam rangka mewujudkan peningkatan kualitas layanan secara signifikan serta membangun budaya pelayanan sesuai ekspektasi nasabah. Sementara itu, PermataBank melakukan program renovasi dan peningkatan fasilitas mencakup area *banking hall*, ATM, *teller counter*, dan meja *customer service*. Langkah-langkah ini sangat menunjang peningkatan kualitas pelayanan PermataBank seperti tercermin pada peningkatan posisi PermataBank dalam survei MRI dari peringkat 11 pada tahun 2002 menjadi peringkat 7 pada tahun 2003.

menciptakan platform perbankan yang kokoh men

Setia Melayani Nasabah

Selain memiliki jaringan kantor cabang konvensional, PermataBank juga memanfaatkan jaringan distribusi multi-jalur yang canggih di antara bank-bank di Indonesia. Kemampuan ini memudahkan nasabah memperoleh akses 24-jam sehari pada produk dan layanan PermataBank melalui jalur ATM, *Mobile Banking*, *Call Center*, *PC Banking* dan Internet - dimanapun nasabah berada.

Layanan *phone banking* PermataTel, misalnya, merupakan pengembangan dari produk perintis layanan *phone banking* di Indonesia pada akhir dasawarsa 80-an. Saat ini, PermataTel menawarkan salah satu dari layanan *phone banking* yang paling lengkap di Indonesia, dengan ragam layanan yang komprehensif mulai dari fasilitas informasi saldo rekening sampai pada berbagai jenis layanan pembayaran tagihan. Nasabah juga dapat mengakses Fasilitas *Call Center* PermataTel dari kota-kota Jakarta, Bandung, Surabaya, Semarang, Bogor, Medan dan Denpasar melalui panggilan telepon lokal. *Call Center* PermataTel juga telah menggunakan fasilitas mesin penjawab *Interactive Voice Response* (IVR), serta melengkapi layanan oleh operator jaga yang senantiasa siap melayani kebutuhan transaksi nasabah.

Melengkapi jalur distribusi elektronik di atas, PermataBank telah memiliki layanan PermataNet yang memberikan kemudahan transaksi perbankan secara aman dan menyenangkan melalui internet. Nasabah hanya perlu melakukan registrasi *online* melalui *website* PermataNet dan langsung dapat bertransaksi. Untuk keamanan, nasabah wajib memasukkan *user ID*, *password* dan nomor TIN (*Telephone Identification Number*). Seluruh data akan dienkripsi dengan menggunakan teknologi enkripsi SSL 128 bit dari Verisign.

Jasa dan layanan perbankan elektronik PermataBank menggunakan sistem *host-to-host,* sehingga meningkatkan keandalan dan kemampuan pembaruan data secara *real-time*. Hal ini sangat mempermudah pelaksanaan proses transaksi, sehingga PermataBank dapat mengembangkan dan meningkatkan berbagai pelayanan transaksi pembayaran maupun transaksi perbankan, seperti pembayaran rekening telepon, listrik dan air, premi asuransi, telepon selular pra-bayar dan pasca-bayar, pengisian e-Wallet, pembayaran kartu kredit dari bank manapun di Indonesia, pencetakan delapan transaksi terakhir, serta transfer dana antar rekening.

Layanan PermataBank ATM juga menawarkan kemudahan dan fleksibilitas yang sama. Nasabah PermataBank maupun nasabah bank lain dapat menggunakan jaringan PermataBank ATM yang tergabung dalam jaringan ALTO atau ATM Bersama, tidak terbatas pada penarikan tunai atau cek saldo, namun juga berbagai transaksi lain seperti pembayaran, transfer dana ke rekening PermataBank, pembelian pulsa isi-ulang telepon selular dan lain-lain. Dengan demikian, PermataBank ATM menawarkan manfaat optimal sekaligus mendorong perolehan pendapatan jasa.

Untuk lebih memperluas jangkauan kepada nasabah, pada tahun 2003 PermataBank memperkenalkan layanan PermataMobile yang menghadirkan kemampuan melakukan transaksi perbankan bagi nasabah yang memiliki mobilitas tinggi. Melalui

ciptakan platform perdanaan yang kokoh menciptc

"Katanya, saya bisa memakai 452 PermataBank ATM dan lebih dari 6.000 ATM lainnya. Tapi, satu PermataBank ATM saja sudah cukup – yang dekat rumah saya".

Nasabah **PermataBank ATM**

menjalankan fungsi intermediasi keuangan sec

PermataMobile, nasabah dapat mengakses rekening PermataBank dengan menggunakan telepon selular tanpa harus mengganti SIM card dari operator selular. Layanan PermataMobile juga cukup memberikan kemudahan melakukan instruksi perbankan melalui SMS (*short messaging service*) dari tiap operator selular di Indonesia.

Di akhir tahun 2003, layanan PermataMobile telah menjadi salah satu layanan *mobile banking* yang paling lengkap dan canggih di antara layanan sejenis. Melalui PermataMobile, nasabah juga dapat mengakses semua layanan yang terdapat pada PermataBank ATM, termasuk diantaranya fasilitas pemindah-bukuan untuk transfer dana ke rekening lain di PermataBank tanpa harus mendaftarkan rekening tersebut terlebih dahulu. Selain itu, melalui kerja sama PermataBank dengan operator GSM selular, pengguna PermataMobile dapat menikmati layanan pembayaran yang leluasa ke seluruh operator GSM selular di Indonesia, termasuk fasilitas isi-ulang otomatis dan sistem *link-up host-to-host*. Pengguna PermataMobile juga dapat melakukan pembayaran tagihan GSM dan isi-ulang otomatis bagi SIM card lain dari operator selular manapun.

Dalam periode waktu yang sama, PermataBank juga memperkenalkan layanan inovatif bagi nasabah perusahaan bernama *PC Banking* PermataLink. Dengan PermataLink,

"Kemarin, saya bayar rekening listrik dan telpon rumah cukup dengan satu kali menelepon. Hari ini, pembayaran kartu kredit, isi-ulang pulsa selular dan e-Wallet, dengan cara yang sama. Besok.. apa lagi ya?"

Nasabah **PermataTel**

nasabah seakan-akan memperoleh fasilitas kantor cabang PermataBank langsung di lokasi nasabah. Semua jenis transaksi yang tersedia di kantor cabang kini dapat diakses melalui terminal PC di tempat nasabah yang terhubung ke PermataBank menggunakan teknologi *Virtual Private Network*. Untuk menjaga keamanan dan keandalan sistem, pelaksanaan transaksi perbankan melalui PermataLink membutuhkan otorisasi oleh lebih dari satu orang. Sistem tersebut terbukti efektif sejak peluncurannya dan pada akhir tahun 2003 memiliki sejumlah nasabah perusahaan.

Menjangkau Cakupan Nasional dan Global

Dalam mengoptimalkan jaringan PermataBank ATM, PermataBank telah melakukan perluasan layanan ATM dengan bergabung bersama jaringan Rintis. Dengan demikian, semua pemilik kartu ATM yang berasal dari anggota jaringan Rintis kini dapat melakukan transaksi penarikan tunai maupun informasi saldo rekening di setiap unit PermataBank ATM.

Dalam perluasan jaringan PermataBank ATM tersebut, PermataBank bekerja sama dan bergabung dengan beberapa pengelola jaringan internasional (Visa Plus, Cirrus, Maestro, Visa dan MasterCard) yang mengelola sekitar 500.000 ATM, selain jaringan domestik (ALTO, Cakra, Rintis dan ATM Bersama) yang mengoperasikan sekitar 6.000 unit ATM. Pada akhir tahun 2003, jaringan PermataBank ATM terdiri dari 452 unit ATM yang tersebar di 29 kota besar, dengan jaringan *merchant* yang mencakup lebih dari 1.200 *merchant* di seluruh Indonesia.

Efektif Menjalankan Fungsi Intermediasi Keuangan

Setelah meletakkan *platform* yang kokoh untuk melakukan aktivitas pendanaan secara efektif, PermataBank kini meningkatkan efektivitas fungsinya sebagai lembaga intermediasi keuangan di segmen pasar konsumer, ritel dan komersial yang terus berkembang, melalui cara-cara yang inovatif berlandaskan prinsip kehati-hatian.

Reposisi Bisnis Kartu Kredit

Pada tahun 2003 PermataBank mengkaji-ulang dan melakukan reposisi bisnis kartu kredit dalam rangka meningkatkan nilai usaha. Untuk itu, PermataBank melakukan restrukturisasi menyeluruh atas portofolio kartu kredit, termasuk penutupan rekening kartu kredit non-aktif, sehingga PermataBank dapat lebih berkonsentrasi membangun bisnis kartu kredit yang lebih sehat. PermataBank menerbitkan kartu kredit Gold dan Classic dari Visa dan MasterCard. Walaupun kedua kartu tersebut sudah populer, PermataBank terus menciptakan kreativitas dan inovasi untuk memasarkan produk-produk kartu kredit tersebut.

Sepanjang tahun 2003, PermataBank menerima sekitar 200.000 aplikasi keanggotaan kartu kredit PermataBank dan menyetujui sekitar 40% dari jumlah tersebut. Tingkat persetujuan aplikasi tersebut mencerminkan pendekatan yang konservatif dan berhati-hati dalam membangun bisnis kartu kredit yang kuat dan berkelanjutan. Pendekatan tersebut juga konsisten dengan strategi reposisi kartu kredit PermataBank yang menetapkan target pasar kartu kredit ke segmen nasabah

menengah dan atas yang memiliki kelebihan arus kas untuk mendukung pembelanjaan melalui kartu kredit.

Untuk meningkatkan penerbitan jumlah kartu kredit, PermataBank terus memperluas upaya *co-branding* dan *private label* sebagai bagian dari program afinitas PermataBank yang terus tumbuh bersama beberapa merek produk konsumer terkemuka seperti kartu Garda Oto Visa, Astra CMG Visa, Hero MasterCard, Indofood Visa dan UFJ Visa. Kedua merek yang disebutkan terakhir tadi mewakili peluncuran program yang terbaru yaitu pada bulan Oktober 2003, yang menghasilkan pertambahan jumlah pemegang kartu baru di PermataBank pada bulan Desember 2003.

Untuk tahun 2004, PermataBank mentargetkan peningkatan volume bisnis kartu kredit menjadi dua kali lipat antara lain dengan menghadirkan lebih banyak manfaat bagi pemegang kartu, termasuk program insentif "beli lebih banyak dengan bunga lebih rendah" serta program promosi "*Weekend Getaway*" yang menawarkan pilihan hadiah mingguan yang bervariasi mulai dari kunjungan wisata, perjalanan dengan kapal pesiar, wisata belanja sampai pada hadiah utama berupa Wisata ke Lima Benua.

Memenuhi Ekspektasi Nasabah Konsumer

Di sektor bisnis pembiayaan konsumer, PermataBank memiliki dua diantara produk-produk kredit konsumer utama dan terpopuler saat ini yaitu kredit kepemilikan rumah PermataKPR dan kredit pembelian mobil PermataKPM.

Pemulihan sektor properti ikut mendorong PermataBank mengambil posisi yang strategis untuk meraih peluang dari prospek penyaluran kredit kepemilikan rumah yang kompetitif dan menarik bagi pihak pengembang perumahan maupun calon pemilik rumah. Pada tahun 2003, PermataBank meluncurkan produk PermataKPR yang didukung oleh jaringan pemasaran dan pelayanan yang luas di 23 kota di seluruh Indonesia.

PermataKPR menawarkan fasilitas pembiayaan untuk pembelian rumah, ruko, villa, apartemen dan kavling tanah, maupun untuk kebutuhan pembangunan dan renovasi rumah. Fasilitas pembiayaan tersebut juga tersedia untuk kebutuhan konsumsi lainnya dengan jaminan rumah. PermataKPR maju dengan kombinasi kekuatan staf yang profesional, infrastruktur, teknologi informasi dan cakupan jaringan yang luas serta hubungan kerja sama dengan lebih dari 100 pengembang properti di Indonesia.

Pada tahun 2003, PermataBank melakukan penelitian mengenai harapan pengembang properti maupun calon pemilik rumah terhadap sebuah produk pembiayaan kepemilikan rumah. Dengan memadukan kebutuhan dan keinginan dari keduanya, PermataBank kemudian merancang produk-produk pembiayaan yang menarik bagi kedua pihak tersebut. Salah satunya adalah dengan memposisikan PermataKPR sebagai program "1 Kredit Rumah + 1 Kredit Apa Saja = 1 DP Ringan & Cicilan Ringan". Dengan program ini, banyak nasabah PermataBank yang dapat memenuhi 2 kebutuhan keuangannya sekaligus.

Berbeda dengan PermataKPR yang relatif baru, produk pembiayaan kendaraan bermotor PermataKPM dapat memanfaatkan keunggulan bisnis pembiayaan otomotif yang dikembangkan dari Bank Peserta Merger. Dengan *platform* bisnis

ra efektif men

"Rumus '1 + 1 = 1' dari PermataBank memang paling oke. Saya bisa beli rumah untuk keluarga, sekaligus mendapatkan dana untuk menyelesaikan studi S2 saya…"

Nasabah **PermataKPR**

perbankan di sektor otomotif yang telah kokoh, kemampuan PermataBank menghadirkan nilai tambah pada produk pembiayaan kendaraan bermotornya merupakan sesuatu yang sulit bagi bank lain untuk menandinginya. Pada tahun 2003, PermataBank mengembangkan portofolio pembiayaan kendaraan bermotor melalui pemasaran intensif PermataKPM di Jakarta, Surabaya, Semarang, Bandung dan Medan, dimana penjualan otomotif mencapai 70% dari total penjualan otomotif di Indonesia.

Commercial Banking I: Mempercepat Pertumbuhan

Responsif terhadap perkembangan aktivitas perekonomian yang ada, Direktorat Commercial Banking I meningkatkan upaya-upaya dalam penyediaan solusi pembiayaan pada industri terpilih yang terbukti mampu bertahan dan tumbuh. Lingkup aktivitas Commercial Banking I mencakup sektor komersial dan ritel, termasuk sektor usaha kecil dan menengah (UKM) yang menjadi fokus strategi usaha dan pertumbuhan PermataBank. Dengan menyaring calon debitur berdasarkan kinerja industri, pasar, kelompok usaha sejenis dan kinerja debitur sendiri, PermataBank memperoleh basis penyaluran pembiayaan yang berkualitas, sekaligus memberikan perlindungan memadai terhadap kemungkinan kredit macet.

Dengan pendekatan yang cermat dan metodis terhadap penyaluran kredit, pada tahun 2003 Commercial Banking I berhasil membukukan pertumbuhan kredit yang signifikan namun tetap sehat, dengan portofolio yang berimbang dimana tidak

"Sebagai profesional yang bekerja untuk diri sendiri, saya hampir tidak punya waktu untuk urusan keuangan. Untung ada PermataNet, jadi urusan bank bisa selesai lewat beberapa ketukan *keyboard*…"

Nasabah **PermataNet**

menjalankan fungsi intermediasi keuangan seca

terdapat satu sektor ekonomi yang memperoleh lebih dari 50% penyaluran kredit. Pada 31 Desember 2003, kredit ke sektor industri pengolahan kayu dan bahan kimia adalah sebesar 40,4% dari total kredit, diikuti oleh sektor perdagangan, hotel dan restoran (30,6%), jasa usaha (13,7%), transportasi, distribusi dan komunikasi (5,9%) serta sektor lain-lain (4,5%).

Produk pembiayaan PermataBank terdiri dari produk unggulan seperti PermataRuko&Kios, serta rangkaian fasilitas pembiayaan lainnya seperti kredit investasi, kredit modal kerja, akseptasi, fasilitas L/C, pembiayaan talangan, fasilitas *trade finance*, kredit ekspor-impor dan lain-lain. Sejak tahun 2002, PermataBank juga memiliki produk PermataAnjakPiutang, dimana perusahaan dapat memperoleh pembiayaan modal kerja tanpa jaminan atas piutang usaha yang dimiliki, sehingga modal dapat dialokasikan pada kebutuhan produktif lainnya.

Produk PermataRuko&Kios merupakan fasilitas pembiayaan yang unggul dan inovatif dari PermataBank. Seperti kebanyakan produk PermataBank lainnya, fasilitas ini memberikan dua manfaat dalam satu kemasan. Pengusaha ritel dapat memperoleh kredit investasi untuk pembelian kios atau ruko, sekaligus memperoleh pinjaman modal kerja sampai dengan 80% dari nilai fasilitas yang dijadikan jaminan.

Komitmen PermataBank pada pengembangan peluang di sektor UKM telah mendorong pembentukan Unit UKM di Commercial Banking I pada tahun 2003. Hal ini memungkinkan fokus lebih besar pada dinamika pasar UKM yang memiliki

peluang pertumbuhan yang sangat tinggi dilihat dari tingkat pengembalian atas kredit. Kebanyakan bisnis kecil dan mikro merupakan usaha berbasis tunai dengan perputaran usaha yang cepat. Tidak jarang para pengusaha ini memperoleh pengembalian atas modal sebesar ratusan persen, seringkali dalam hitungan hari atau bahkan jam. Kebanyakan perusahaan seperti ini sangat mampu untuk menyerap bunga kredit per tahun dari rata-rata bank. Namun masalahnya seringkali mereka sulit menemukan bank yang bersedia mendampingi mereka dari awal hingga selesai, dari gagasan hingga pelaksanaannya.

Salah satu keunikan PermataBank adalah kemampuannya untuk melihat lebih cermat dan jeli dalam mengenali potensi peluang. Salah satu strategi utama pada tahun 2003 adalah memanfaatkan peluang penjualan-silang antara segmen pasar yang berbeda. Pelaksanaannya adalah dengan mengenali hubungan antar-segmen yang dapat dikembangkan menjadi peluang usaha. Salah satu contoh adalah kemitraan dengan kelompok perusahaan Bogasari, yang sebagai produsen produk makanan terbesar di Indonesia memiliki banyak distributor, pemasok, dan mitra penjual berskala UKM yang tergabung dalam Bogasari Mitra Card (BMC). Pada tahun 2003, PermataBank dan Bogasari telah menandatangani kesepakatan kerja sama dalam pembiayaan kredit investasi dan kredit modal kerja bagi para anggota BMC di seluruh Indonesia. Jenis kerja sama semacam ini membuka peluang yang sangat

ra efektif menjalankan fungsi intermediasi keua

potensial bagi PermataBank untuk mendayagunakan kelebihan yang dimiliki di masing-masing sektor, komersial, ritel dan konsumer, yang diwarisi dari diferensiasi pasar eks Bank Peserta Merger.

Untuk lebih meningkatkan portofolio kredit UKM, PermataBank juga telah menjalin kerja sama dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dalam penyaluran kredit UKM PermataBank ke nasabah di sektor UKM.

Commercial Banking II: Ekspansi Pasar Pembiayaan Otomotif melalui *Value Chain*

PermataBank saat ini memiliki salah satu bisnis pembiayaan otomotif yang terkemuka di Indonesia, sebagai hasil dari upaya yang telah dirintis sebelum merger. Sebagai bank pilihan nasabah bagi produk dan jasa perbankan di bidang otomotif, PermataBank memiliki struktur organisasi yang khusus dibentuk untuk melayani seluruh kebutuhan perbankan dari komunitas otomotif, termasuk pemasok dan produsen otomotif, ATPM (Agen Tunggal Pemilik Merk), *dealer* dan konsumen.

Untuk tiap mata rantai dalam industri otomotif tersebut, tersedia produk pembiayaan tersendiri sesuai jenis kebutuhannya. Untuk pemasok tersedia produk pembiayaan *Supplier Financing* yang terdiri dari kredit investasi dan *Account Receivable* (A/R) *Financing*; sedangkan untuk produsen/ATPM disediakan *Corporate Financing* yang meliputi kredit modal kerja, kredit investasi, *A/R Financing* serta layanan *Cash Management*. Untuk komunitas dealer tersedia *Dealer Financing*, *Sparepart Financing*, kredit investasi dan layanan *Cash Management*. Akhirnya, bagi konsumen otomotif

tersedia fasilitas pembiayaan melalui kerja sama dengan perusahaan *multifinance*, yaitu berupa produk *Joint Financing* dan *Consumer Asset Purchase*.

Hingga akhir tahun 2003 PermataBank telah menjalin kerja sama dengan:

- 8 ATPM, termasuk Astra Auto 2000 (Toyota), Astra Mobil (Daihatsu, Peugeot, Isuzu, Nissan Diesel), BMW Indonesia, Hyundai Mobil Indonesia, dan Daimler Chrysler Distribution Indonesia (Mercedes Benz) dan General Motors Indonesia.
- 3 dealer utama sepeda motor di Jakarta, Jawa Barat dan Kep. Riau.
- 15 perusahaan multifinance.
- Sekitar 125 *dealer* otomotif dan sekitar 230 ribu konsumen otomotif.

Kinerja bisnis otomotif PermataBank memberikan kontribusi pendapatan yang cukup signifikan, selain mendukung pertumbuhan industri otomotif Indonesia.

Pada tahun 2003, total penjualan di pasar otomotif Indonesia mencapai 354.333 unit mobil dan 2.810.184 unit sepeda motor. Di pasar yang sangat potensial ini, PermataBank telah memiliki pijakan yang kokoh.

menjalankan fungsi intermediasi keuangan seca

Pengembangan *Value Chain* di Industri Kelapa Sawit

Perekonomian Indonesia memiliki kekuatan yang berbasis pada sumber daya alam, salah satunya yang terpenting adalah kelapa sawit. Saat ini, Indonesia merupakan negara pengekspor *crude palm oil* (CPO) terbesar kedua di dunia. Selama periode krisis moneter dan ekonomi di penghujung 90-an dan awal milenium baru, industri kelapa sawit menjadi salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia dan salah satu sumber devisa utama.

Sejak tahun 1996, PermataBank sebelum merger telah membidik industri kelapa sawit melalui pendekatan *value chain*. Realisasinya melalui alokasi kredit kepada petani 'plasma' kelapa sawit, yang telah memiliki pasarnya sendiri yaitu produsen minyak kelapa sawit dan pemilik perkebunan kelapa sawit sebagai 'inti'. Jumlah debitur petani plasma kelapa sawit saat ini mencapai sekitar 22.000 petani dengan areal garapan seluas sekitar 44.000 hektar. Besarnya jumlah debitur dan volume pembiayaan dalam portofolio kelapa sawit mencerminkan besarnya komitmen PermataBank di sektor industri ini.

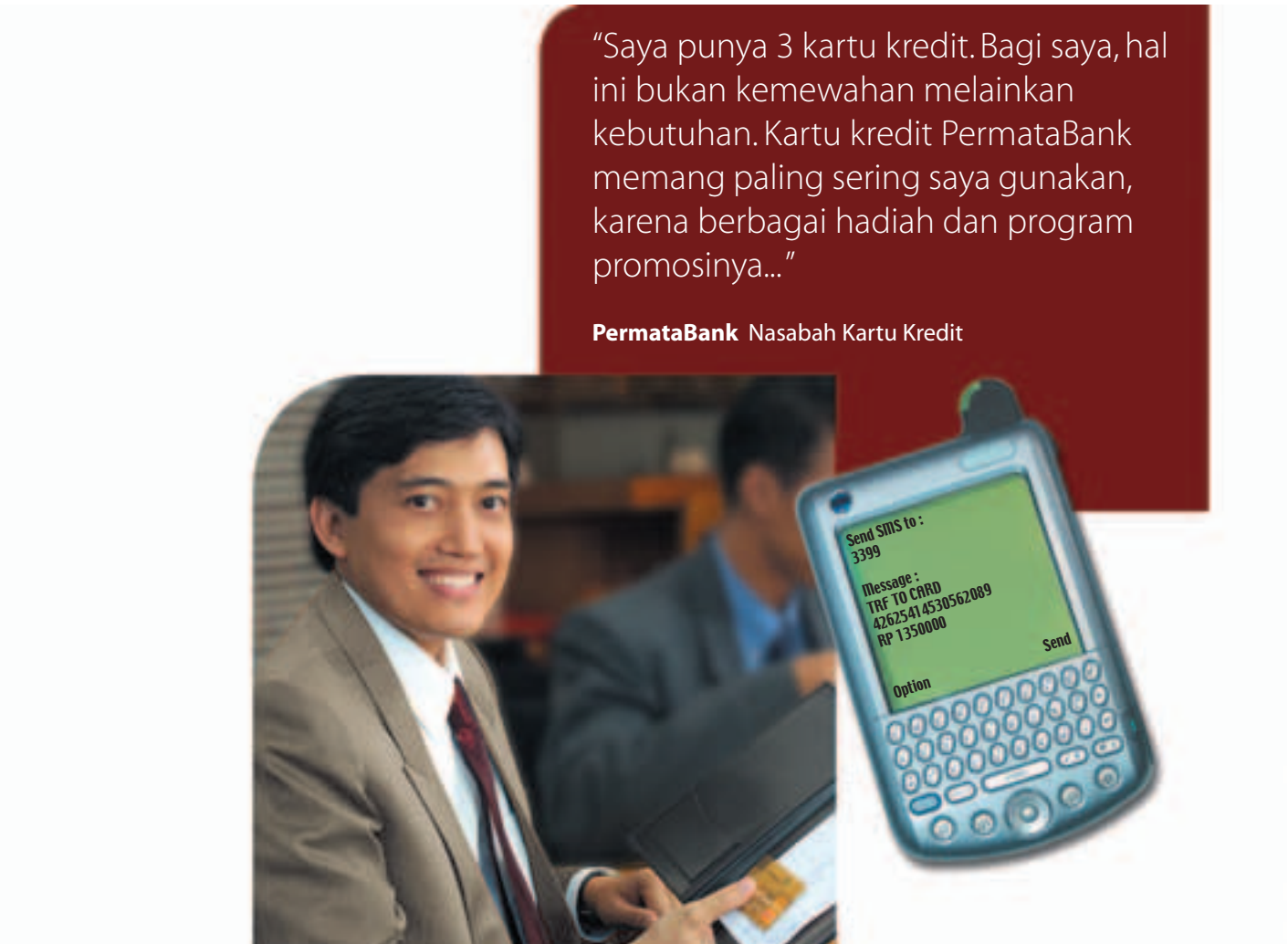
Tingkat pengembalian yang signifikan dari portofolio pembiayaan kelapa sawit pada tahun 2003 telah mendorong PermataBank untuk secara konsisten melanjutkan pembiayaan ke sektor ini dengan perluasan kepada mata rantai bisnis kelapa sawit seperti Pabrik dan Pengilangan CPO untuk menciptakan keterpaduan bisnis kelapa sawit dari hulu (kebun) ke hilir (ekspor produk derivatif). Di masa mendatang PermataBank melihat bahwa bisnis ini sangat prospektif mengingat terus meningkatnya harga minyak kelapa sawit dan produk derivatifnya di pasar internasional.

Value Chain di Kelompok Perusahaan Utama

Berawal dari industri kelapa sawit, PermataBank melalui Selected Group di Direktorat Commercial Banking II telah mentargetkan lebih dari 70 kelompok perusahaan besar bagi pengembangan peluang bisnis melalui konsep *value chain*. Dengan rangkaian produk pembiayaan dan pendanaan yang efektif, Selected Group menjadi tulang punggung pengembangan usaha dengan model *Value Chain*. Melalui seleksi yang ketat atas potensi pasar nasabah, PermataBank telah mengidentifikasi 75 kelompok perusahaan besar, 21 diantaranya adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sebagai target. Sejak pertengahan 2003, pendekatan *Value Chain* telah dilakukan secara intensif pada kelompok target tersebut, dan berhasil menjaring sejumlah nasabah baru. Pada akhir tahun 2003, aktivitas pembiayaan, pendanaan maupun transaksi perbankan yang berasal dari kelompok terpilih tersebut telah semakin berkembang.

Setelah sukses dengan konsep *value chain* di atas, PermataBank mulai menawarkan skema pembiayaan ini kepada lebih banyak kelompok perusahaan potensial, seperti skema pembiayaan *buyer's financing*, *trader's financing* dan lain-lain.

ra efektif menjalankan fungsi intermediasi keua


"Saya punya 3 kartu kredit. Bagi saya, hal ini bukan kemewahan melainkan kebutuhan. Kartu kredit PermataBank memang paling sering saya gunakan, karena berbagai hadiah dan program promosinya..."
PermataBank Nasabah Kartu Kredit
Send SMS to :
3399
Message :
TRF TO CARD
4262541453056208 9
RP 1350000
Send
Option

Recovery Group: Memulihkan Kualitas Aktiva Kredit

Sesuai peraturan Bank Indonesia, batas maksimum tingkat kredit bermasalah bank (*netto*) ditetapkan sebesar 5% dari total kredit yang diberikan. Sejalan dengan ketentuan itu dan demi memaksimalkan pendapatan operasional, PermataBank telah membentuk Recovery Group yang bertanggung jawab dalam menangani penyelesaian kredit bermasalah, melakukan penjualan Barang Jaminan Diambil Alih (BJDA), mengelola penyertaan modal sementara pada perusahaan debitur serta menangani rekening *Asset Transfer Kit* (ATK) BPPN.

Selama tahun 2003, Recovery Group mampu mengurangi kredit bermasalah secara *gross* (*Non-Performing Loan*/NPL-*Gross*) sebesar Rp1,3 triliun, dari Rp2,4 triliun di tahun 2002 menjadi Rp1,1 triliun per Desember 2003, sekaligus membukukan keuntungan dari hasil penjualan BJDA dan penerimaan *Agency Fee* sebesar Rp10,2 miliar.

Keberhasilan tersebut dicapai melalui penerapan strategi penanganan NPL, BJDA dan penempatan modal sementara sebagai berikut:

- Melaksanakan Program Penjualan Aset Inti (PPAI) I di tahun 2002 dengan tujuan mempercepat penyelesaian portofolio NPL dan menurunkan rasio NPL. Kemudian dilanjutkan dengan PPAI II pada bulan Februari - Maret 2003 dan PPAI III pada Agustus - September 2003.
- Melakukan restrukturisasi kredit terhadap para debitur dengan prospek usaha dan karakter manajemen yang baik. Sedangkan terhadap para debitur yang prospek usaha ataupun karakter manajemennya kurang baik dilakukan proses litigasi.
- Menggiatkan upaya untuk memaksimalkan hasil penjualan BJDA melalui proses lelang, negosiasi dengan eks debitur, dan kemitraan dengan *broker* bereputasi baik.
- Melakukan reorganisasi dan menjaga agar nilai aset yang dikelola untuk penempatan modal sementara tidak menurun.

mengembangkan treasury, financial institution

Untuk tahun 2004, Recovery Group bertekad mengurangi rasio NPL *gross* terhadap total kredit sampai di bawah 5%, dengan menerapkan strategi penanganan akun kredit yang komprehensif, mempercepat penjualan minimum 30% dari BJDA melalui mekanisme lelang dan penjualan langsung, serta mengupayakan penjualan penyertaan sementara PermataBank di beberapa perusahaan yang telah dilakukan selama dua tahun atau lebih.

Mengembangkan Treasury, Financial Institution dan International Banking

Aktivitas Treasury, Financial Institution dan International Banking merupakan aspek yang tidak terpisahkan dari operasional suatu institusi perbankan. Menjaga likuiditas agar secara konsisten berada pada tingkat yang aman serta kondusif bagi kegiatan dan pertumbuhan usaha merupakan tanggung jawab Treasury Group, mengingat

kegiatan tresuri juga memberikan kontribusi pendapatan pada PermataBank. Sedangkan International Banking dan Financial Institution masing-masing menjalin hubungan kerja dengan bank koresponden dan lembaga keuangan utama, untuk mendukung layanan transfer dan internasional, *trade finance*, *cash management*, investasi dan transaksi pasar modal bagi kebutuhan unit-unit operasional PermataBank lainnya.

Dukungan Aktivitas Tresuri

PermataBank memiliki 4 unit bisnis dan 2 unit pendukung untuk menjalankan kegiatan operasional Treasury Group. Keempat unit bisnis tersebut adalah Unit Money Market, Unit Foreign Exchange Trading, Unit Capital Market, serta Unit Treasury Marketing & Sales. Sedangkan kedua unit pendukung adalah Unit Treasury Risk Control dan Unit ALCO Support.

Treasury Group secara aktif melakukan transaksi pasar uang, valuta asing dan pasar modal untuk keperluan investasi maupun perdagangan. Financial Institution menetapkan batasan limit bagi berbagai transaksi tersebut dalam rangka praktek manajemen dan pengelolaan risiko.

dan international banking mengeluarkan treasu

Untuk memastikan operasional tresuri yang aman dan berhati-hati, Unit Treasury Risk Control melakukan pemantauan harian atas berbagai transaksi tersebut utamanya terhadap batasan limit yang ditentukan, kepatuhan terhadap sistem dan prosedur standar, serta aspek pengendalian risiko. Sejak akhir tahun 2003, Treasury Group telah mulai menerapkan *Treasury Front-End* and *Back-End System* untuk otomatisasi kegiatan tresuri guna meningkatkan efisiensi dan keamanan transaksi.

Di masa mendatang, PermataBank akan lebih aktif mengembangkan produk-produk tresuri serta produk terkait lainnya seperti *trade finance* dan layanan *cash management* untuk memenuhi tuntutan kebutuhan nasabah.

Mengelola Arus Kas untuk Pertumbuhan

PermataBank secara intensif terus mengembangkan layanan *cash management*. Dengan dukungan teknologi informasi modern serta sistem aplikasi perbankan inti yang memungkinkan sentralisasi administrasi, PermataBank menawarkan beragam produk dan layanan *cash management*, termasuk Permata *Electronic Banking*, Permata *Cash Pooling and Netting*, Permata *Cash Pickup and Delivery*, dan PermataLink. Pada akhir tahun 2003, terdapat 38 perusahaan besar dan kecil yang telah memanfaatkan layanan *cash management* PermataBank, dengan lebih dari 622 rekening.

PermataBank juga segera meluncurkan produk-produk *cash management* yang saat ini sedang dalam tahap pengembangan seperti *Collection Management System* dan *Payment Management System*, yang memberikan prospek cerah bagi layanan *cash management* sebagai bagian dari *platform* pertumbuhan dengan konsep *value chain* yang terpadu.

fokus **regional**

PermataBank membagi wilayah operasionalnya menjadi empat yaitu :

Region I meliputi Jakarta dan kota-kota satelit Bogor, Tangerang, Bekasi dan Cikarang (Jabotabek) dengan sebanyak 151 kantor cabang termasuk Kantor Pusat dan Pusat Operasi Cabang Nasional.

Region II mencakup Jawa Barat dan Jawa Tengah dengan operasional cabang utama di kota Bandung, Tasikmalaya, Cirebon, Semarang, Purwokerto, Yogyakarta dan Solo, seluruhnya berjumlah 48 kantor cabang.

Region III meliputi seluruh Jawa Timur, Bali, Kalimantan Timur dan Sulawesi Selatan dengan kehadiran di delapan kota besar Surabaya, Malang, Tulungagung, Jember, Denpasar, Samarinda, Balikpapan dan Makassar, keseluruhannya sebanyak 59 kantor cabang.

Region IV melayani Sumatera dan Kalimantan Barat melalui Lampung, Palembang, Pekanbaru, Padang, Medan, Batam dan Pontianak, dengan 44 kantor cabang.

Masing-masing wilayah memiliki fokus dan prioritas bisnis disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik khas masing-masing pasar.

Region I memiliki portofolio pinjaman komersial dengan prioritas pada sektor industri yang selektif seperti otomotif, material bangunan, penambangan batubara, perkakas dan permesinan, transportasi, plastik dan bahan kimia, percetakan dan kemasan, properti, hiburan, dan makan dan minuman. Wilayah ini memiliki basis pendanaan yang tumbuh pesat, kredit konsumer yang aktif, serta aktivitas *trade finance* dan transaksi valas yang kuat sebagaimana layaknya di suatu pusat kegiatan finansial.

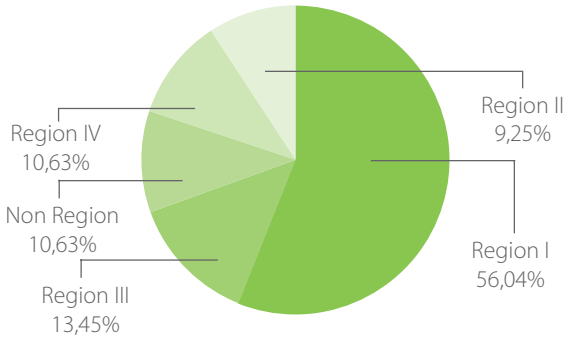
Region II memiliki basis pendanaan dan perkreditan yang seimbang, dan dikenal sebagai salah satu wilayah dengan jaringan perbankan yang paling mapan. Wilayah ini fokus pada sektor ekonomi utama kawasan tersebut yaitu farmasi, produk kertas, pengolahan makanan, tekstil, rotan dan properti. Region II memiliki aktivitas *trade finance* serta pendanaan dan perkreditan ritel yang kuat antara lain berkat fokus PermataBank di kedua segmen pasar tersebut.

Region III memiliki portofolio bisnis terbesar setelah Region I, dengan produk dan layanan pembiayaan, pendanaan dan aktivitas *trade finance* yang menempati peringkat 10 terbesar di lebih dari 90% pasar yang ada. Region III memfokuskan aktivitas pembiayaan terutama di sektor manufaktur, perdagangan, hotel dan restoran, jasa usaha dan, dalam skala lebih kecil, sektor transportasi, konstruksi, pertambangan, pertanian dan lain-lain.

Region IV memiliki basis pembiayaan yang paling beragam, sesuai dengan keragaman basis ekonominya mulai dari manufaktur sampai perdagangan, transportasi, konstruksi, galangan kapal, pengolahan makanan, pertanian, perikanan, kehutanan, minyak dan gas, perkebunan dan industri berbasis sumber daya alam lainnya. Segmen kredit komersial dan ritel sama-sama aktif dengan konsentrasi berlainan sesuai keragaman kota dan lokasi di wilayah tersebut. Hal ini mendorong pengembangan bisnis yang lebih fokus dan disesuaikan dengan kebutuhan spesifik dari masing-masing segmen pasar.

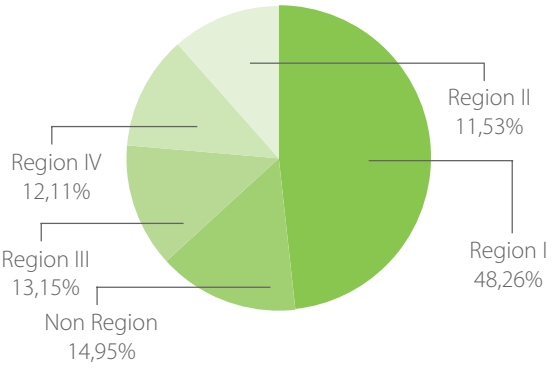
Grafik berikut ini memberikan gambaran atas komposisi simpanan dan pembiayaan PermataBank berdasarkan Region dan non-Region (Induk Perusahaan saja).

Simpanan



Total Simpanan Rp 23,446 miliar

Pembiayaan



Total Pembiayaan Rp 8,527 miliar

tata kelola **perusahaan**

"Di PermataBank, tata kelola perusahaan yang baik tidak hanya menggalang kepatuhan terhadap peraturan dan perundang-undangan, namun juga menciptakan lingkungan kerja dimana kewajaran, transparansi, akuntabilitas serta tanggung jawab secara terpadu menumbuhkan integritas dan profesionalisme di setiap jenjang organisasi kami..."

PermataBank sangat menyadari akan pentingnya mengelola perusahaan sesuai dengan apa yang kini dikenal sebagai prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik (*Good Corporate Governance* - GCG), dimana selain dapat memberikan daya tahan yang lebih baik bagi perusahaan dalam menghadapi berbagai situasi ekonomi, namun juga dalam jangka panjang dapat memberikan nilai tambah bagi seluruh *stakeholder*. Dalam kaitannya dengan itu, pernyataan visi, misi dan nilai-nilai Perseroan telah dikembangkan dengan memasukkan prinsip-prinsip GCG yaitu Transparansi, Akuntabilitas, Tanggung jawab, dan Kesetaraan.

Selain itu, dari sisi kebijakan formal perusahaan, PermataBank juga telah menyusun suatu Pedoman Tata Kelola Perusahaan, sebagai acuan bagi seluruh jajaran PermataBank dalam penerapan prinsip-prinsip GCG secara profesional dan berkesinambungan. Pedoman Tata Kelola Perusahaan merupakan dokumen komprehensif yang mengatur rincian tugas, wewenang, tanggung jawab dan kewajiban dari tiap-tiap unsur dalam organisasi serta hubungan yang ada diantaranya.

Rapat Umum Pemegang Saham

Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) merupakan organ tertinggi dalam hirarki organisasi PermataBank. Wewenang RUPS antara lain mengangkat dan memberhentikan anggota Direksi dan Dewan Komisaris, meminta pertanggungjawaban Direksi dan Dewan Komisaris atas pelaksanaan tugas dan kewajibannya, menyetujui perubahan anggaran dasar, menyetujui laporan tahunan dan mengesahkan perhitungan tahunan, menunjuk akuntan publik, serta memutuskan penggunaan laba dan pembagian dividen.

Dewan Komisaris

Tugas pokok Dewan Komisaris antara lain untuk melakukan pengawasan terhadap kebijakan Direksi dalam mengelola PermataBank, termasuk memberikan arahan dan masukan berkaitan dengan tugas dan kewajiban Direksi serta persetujuan atas rencana strategis PermataBank. Dewan Komisaris juga memantau penerapan manajemen risiko di lingkungan PermataBank, serta melakukan evaluasi atas hasil temuan audit internal maupun eksternal dan memantau tindak lanjut atas temuan-temuan tersebut.

Seluruh anggota Dewan komisaris telah lulus uji "*Fit and Proper*" oleh Bank Indonesia. Setiap Komisaris adalah independen terhadap kemungkinan benturan kepentingan dalam pelaksanaan tugas, serta telah melaporkan kepemilikan saham di perusahaan afiliasi. Dari waktu ke waktu, Komisaris PermataBank mengikuti program pedidikan atau seminar eksekutif di dalam maupun di luar negeri untuk memperluas wawasan.

Keanggotaan Dewan Komisaris termasuk Komisaris Independen dipilih dalam Rapat Umum Pemegang Saham oleh pemegang saham. Terdapat tiga orang Komisaris Independen dalam keanggotaan Dewan Komisaris PermataBank, sesuai dengan peraturan bahwa jumlah Komisaris Independen sekurang-kurangnya 30% dari jumlah seluruh anggota Komisaris.

Keanggotaan Komisaris Independen PermataBank adalah sebagai berikut:
1. Dradjat Bagus Prasetyo - Komisaris Independen
2. Dr. Tirta Hidayat - Komisaris Independen
3. Ichsanuddin Noorsy - Komisaris Independen

Rapat Dewan Komisaris diadakan secara berkala, setidaknya satu kali dalam sebulan. Pada tahun 2003, rapat Dewan Komisaris diadakan sebanyak 30 kali, disamping 12 kali rapat yang juga mengundang kehadiran Direksi.

Komite di Bawah Dewan Komisaris

Dalam menjalankan tugas dan fungsinya, Dewan Komisaris dibantu oleh beberapa komite di bawah koordinasinya yaitu Komite Audit, Komite Nominasi dan Komite Remunerasi.

Komite Audit

Komite Audit bertugas membantu pelaksanaan tugas Dewan Komisaris dengan memantau dan menelaah pelaksanaan aspek pengelolaan dan pengendalian di PermataBank, memberikan pendapat profesional yang independen kepada Dewan Komisaris atas laporan dan informasi lain yang disampaikan Direksi, serta mengidentifikasi hal-hal penting lain yang memerlukan perhatian Dewan Komisaris. Komite Audit adalah independen dan bebas dari pengaruh pihak manajemen, dan hanya bertanggung jawab kepada Dewan Komisaris. Komite Audit dilengkapi dengan Piagam Komite Audit sebagai dasar pelaksanaan tugas dan tanggung jawabnya. Komposisi Komite Audit pada 31 Desember 2003 terdiri dari empat orang anggota termasuk Ketua adalah sebagai berikut:
1. Dradjat Bagus Prasetyo - Ketua
2. Ichsanuddin Noorsy - Anggota
3. Emri - Anggota
4. Ancella Hermawan - Anggota

Pada tahun 2003 Komite Audit mengadakan 13 kali pertemuan. Laporan lengkap mengenai aktivitas Komite Audit selama tahun 2003 disajikan di halaman 42.

Komite Nominasi

Komite Nominasi bertugas menentukan kriteria seleksi calon anggota Dewan Komisaris dan Direksi, serta merekomendasikan calon-calon yang terpilih untuk disetujui dalam Rapat Umum Pemegang Saham. Keanggotaan Komite Nominasi terdiri dari Ketua dan tiga orang anggota komite.

Komite Remunerasi

Komite Remunerasi bertugas melakukan evaluasi atas kinerja Dewan Komisaris dan Direksi sebagai dasar untuk menentukan remunerasi yang layak diterima sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing anggota Dewan Komisaris/Direksi, serta memantau proses atau pelaksanaan pemberian remunerasi tersebut. Keanggotaan Komite Remunerasi terdiri dari Ketua dan dua orang anggota komite.

Untuk tahun buku 2003, total jumlah paket remunerasi bagi anggota Dewan Komisaris adalah sebesar Rp 5,423 miliar, sementara paket remunerasi anggota Direksi adalah sebesar Rp 12,421 miliar.

Direksi

Tanggung jawab utama Direksi adalah untuk mengelola jalannya Perusahaan untuk mencapai tujuan sejalan dengan visi, misi serta nilai-nilai utama, memelihara kekayaan PermataBank, memastikan adanya struktur pengendalian *intern* yang memadai, melaksanakan penerapan manajemen risiko, dan secara umum menjalankan aktivitas PermataBank sesuai dengan prinsip Tata Kelola Perusahaan yang baik dengan memperhatikan kepentingan seluruh *stakeholder* PermataBank.

Seluruh anggota Direksi telah lulus uji *Fit and Proper* dan memperoleh persetujuan dari Bank Indonesia. Setiap anggota Direksi adalah independen terhadap kemungkinan benturan kepentingan dalam rangka pelaksanaan tugas dan telah mengungkapkan kepemilikan saham di perusahaan afiliasi. Sebagaimana halnya Komisaris, anggota Direksi mengikuti pelatihan dan seminar eksekutif di dalam maupun di luar negeri secara berkala.

Direktur Kepatuhan

Elvyn Masassya sebagai Direktur Kepatuhan tidak membawahi kegiatan operasional, dan bertanggung jawab memastikan PermataBank telah memenuhi seluruh peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, menjaga agar kegiatan usaha PermataBank tidak menyimpang dari ketentuan yang berlaku, serta menjaga kepatuhan PermataBank terhadap seluruh perjanjian dan komitmen yang telah dibuat dengan Bank Indonesia. Untuk menunjang pelaksanaan tugas Direktur Kepatuhan, dibentuk Corporate Compliance Group dan unit khusus Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer*).

Direksi mengadakan rapat rutin setidaknya satu kali sebulan untuk membahas hal-hal yang terkait dengan pelaksanaan dan koordinasi tugas-tugasnya. Pada tahun 2003, rapat Direksi telah diadakan sebanyak 43 kali.

Komite di Bawah Direksi (Komite Eksekutif)

Komite eksekutif berada di bawah koordinasi Direksi dan dibentuk untuk membantu pelaksanaan aspek-aspek tertentu dari tugas, tanggung jawab dan

fungsi Direksi. Komite eksekutif terdiri dari Komite Manajemen Risiko, *Asset Liability Committee* (ALCO), Komite Sumber Daya Manusia dan Komite Informasi dan Teknologi.

Komite Manajemen Risiko

Komite Manajemen Risiko merupakan wadah pengambilan keputusan dan evaluasi pelaksanaan pengelolaan risiko secara keseluruhan, dengan merumuskan kebijakan, strategi dan sasaran dalam bidang manajemen risiko, kebijakan perkreditan, pengelolaan investasi dan persetujuan pemberian kredit.

Asset Liability Committee (ALCO)

ALCO berfungsi melakukan analisa dan evaluasi atas pelaksanaan pengelolaan aktiva dan kewajiban, dengan merumuskan kebijakan, strategi dan sasaran dalam bidang manajemen likuiditas, *management gapping*, manajemen valuta asing serta manajemen investasi dan pendapatan. Dalam melaksanakan tugasnya, ALCO dibantu oleh Unit ALCO Support yang merupakan unit di bawah Direktorat Treasury. Pada tahun 2003, ALCO telah melakukan 12 kali pertemuan.

Komite Sumber Daya Manusia (SDM)

Komite Sumber Daya Manusia bertugas untuk menetapkan kebijakan, strategi dan sasaran dalam bidang SDM, menyetujui pelaksanaan program remunerasi, menyetujui proposal penempatan SDM pada posisi Pemimpin (unit bisnis/ wilayah/fungsional) dan menyetujui promosi karyawan tingkat *Senior Line Management* ke atas.

Komite Informasi dan Teknologi

Komite Informasi dan Teknologi bertugas antara lain untuk merumuskan kebijakan, strategi serta sasaran dalam bidang Teknologi Informasi (TI), menetapkan prioritas pengembangan di bidang TI, serta evaluasi pengelolaan TI pada kurun waktu tertentu.

Sekretaris Perusahaan

Sekretaris Perusahaan bertanggung jawab atas kegiatan komunikasi baik internal maupun eksternal perusahaan, khususnya terkait dengan investor, masyarakat pasar modal dan pemegang saham, serta memantau kepatuhan PermataBank terhadap ketentuan dan peraturan pasar modal. Dalam pelaksanaan tugasnya, Sekretaris Perusahaan melapor kepada Direksi, dan dibantu oleh beberapa unit yaitu Corporate Communications, Investor Relations, Capital Market Compliance & Institution Relations serta Biro Direksi.

Keterbukaan Informasi

PermataBank secara teratur memberikan informasi yang akurat dan tepat-waktu mengenai kinerja keuangan dan informasi penting lainnya yang terjadi di PermataBank. Informasi tersebut disampaikan melalui berbagai jalur informasi,

termasuk Rapat Umum Pemegang Saham, laporan triwulanan, laporan tengah tahunan dan laporan tahunan, siaran pers, paparan publik, acara *analyst* maupun *business gatherings*, serta situs PermataBank.

Penunjukkan Auditor Independen

Kantor Akuntan Publik (KAP) Prasetio, Sarwoko & Sandjaja yang berafiliasi dengan Ernst & Young, telah ditunjuk sebagai auditor independen untuk mengaudit laporan keuangan PermataBank untuk tahun buku yang berakhir tanggal 31 Desember 2003, dengan imbalan sebesar Rp 1,25 miliar.

Kasus Hukum

Lihat Catatan 49 atas Laporan Keuangan Konsolidasi yang diaudit (terlampir).

Kejadian Setelah Tanggal Neraca

Lihat Catatan 48 Atas Laporan Keuangan Konsolidasi yang diaudit (terlampir).

Aspek-aspek lain dari Tata Kelola Perusahaan

Sesuai dengan Surat Edaran Ketua Bapepam tanggal 27 Februari 2003 mengenai prinsip pengungkapan informasi yang disyaratkan dalam laporan tahunan perusahaan publik, yang mencantumkan beberapa aspek yang harus dilaporkan sebagai bagian dari penerapan tata kelola perusahaan yang baik, antara lain Transaksi Dengan Pihak terkait, Transaksi yang Masih Menunggu Persetujuan RUPS, dan Peringkat kredit atas Surat berharga yang diterbitkan.

Hingga 31 Desember 2003, tidak terdapat perkembangan yang material mengenai aspek-aspek tersebut di atas yang perlu dilaporkan PermataBank.

laporan **komite audit**

Pada tahun 2003, Komite Audit menyelenggarakan 13 kali rapat Komite Audit, termasuk rapat pada tanggal 31 Juli 2003 yang dihadiri oleh Direksi untuk melakukan pembahasan atas hasil temuan Corporate Internal Audit Group. Komite Audit juga menyelenggarakan dua kali rapat masing-masing pada bulan Juni dan Desember 2003 untuk melakukan pembahasan atas hasil pemeriksaan auditor independen eksternal.

Sebagaimana disepakati pada awal pembentukan Komite Audit, fokus pembahasan Komite Audit adalah Laporan Keuangan bulanan PermataBank dan hasil pemeriksaan unit Corporate Internal Audit. Namun demikian, Komite Audit di masa mendatang bermaksud memperluas lingkup aktivitasnya termasuk untuk mendapatkan penjelasan langsung dari Direksi maupun General Manager yang menangani aktivitas operasional utama PermataBank, guna memperoleh gambaran mengenai perkembangan usaha dan hal-hal yang menjadi hambatan.

Berikut adalah ringkasan aktivitas Komite Audit pada tahun 2003:

Pemantauan Laporan Keuangan

- Berdasarkan Laporan Keuangan bulanan yang diberikan kepada Komite Audit secara periodik telah dilakukan analisa untuk mendapatkan gambaran tentang perkembangan usaha PermataBank.
- Komite Audit memberikan rekomendasi kepada Dewan Komisaris untuk mendapatkan klarifikasi dari Direksi mengenai pos-pos Neraca dan Laporan Laba-Rugi yang memerlukan penjelasan lebih terperinci.

Pembahasan Temuan Corporate Internal Audit Group

- Komite Audit telah mengkaji pokok-pokok temuan audit dari 40 laporan audit yang diserahkan oleh Corporate Internal Audit Group, meliputi pemeriksaan bidang operasional, kredit, teknologi informasi, unit kerja Kantor Pusat.
- Selain membahas hasil pemeriksaan rutin, Komite Audit juga mendapatkan penjelasan atas investigasi yang dilakukan Corporate Internal Audit Group atas beberapa kasus pada tahun 2003.

'03

audit **intern**

Corporate Internal Audit Group (CIA) dibentuk untuk mengevaluasi fungsi dan mekanisme pengendalian internal di lingkungan PermataBank. Setelah proses merger operasional, CIA melakukan program konsolidasi khususnya menyangkut penggabungan personil audit internal dari Bank Peserta Merger. Proses ini sebagian besar telah diselesaikan di awal tahun 2003, dimana seluruh auditor hasil seleksi telah ditempatkan di Gedung PermataBank Bintaro. Sementara itu, visi dan misi CIA telah selesai dirumuskan pada bulan Maret 2003.

Setelah konsolidasi personil audit internal, CIA melanjutkan dengan pengembangan berbagai fungsi pendukung audit internal, dimulai dengan fungsi *Quality Assurance* dan *Audit Development*. Fungsi *Quality Assurance* telah mulai aktif sejak bulan Juli 2003, bersamaan dengan pengembangan Kebijakan Audit. Sejak bulan Oktober 2003, telah diterapkan suatu mekanisme pemeriksaan terpadu, yang memungkinkan pemeriksaan komprehensif dan terpadu atas suatu unit organisasi mencakup seluruh bidang audit seperti proses operasional, kegiatan kredit, dan teknologi informasi.

Selama tahun 2003, CIA melaksanakan 50 pekerjaan audit, dengan fokus utama pada aspek stabilisasi operasional dan administrasi pasca merger. Berdasarkan hasil pemeriksaan, secara umum dapat disimpulkan bahwa stabilisasi operasional dan administrasi telah tercapai, dengan pengecualian masih ditemukannya beberapa kasus pelanggaran minor terhadap ketentuan yang berlaku.

Dalam pada itu, kualitas pekerjaan audit terus ditingkatkan selama tahun 2003 dan memasuki tahun 2004, dilakukan pengembangan metodologi audit internal terpadu yang berbasis-risiko sesuai dengan standar praktek internasional terbaik. CIA telah menetapkan tujuh aspek sebagai fokus audit internal pada tahun 2004, yaitu kualitas pelayanan, kebijakan dan prosedur operasional, kualitas dan administrasi kredit, akurasi dan keabsahan laporan dan informasi keuangan, proses operasional, teknologi informasi dan sumber daya manusia. Selain itu juga dilakukan upaya-upaya untuk mengembangkan struktur organisasi internal yang efisien dan efektif, penggunaan teknologi audit, serta peningkatan kualitas auditor internal agar memenuhi standar kompetensi maupun etika profesional.

mengukur **risiko dan eksposur**

"PermataBank memberlakukan pendekatan total terhadap manajemen risiko, dimana risiko dan eksposur tidak hanya dirinci dalam jumlah-jumlah yang terukur, namun lebih penting lagi, bahwa seluruh informasi tersebut diolah untuk memberikan gambaran lengkap dan rinci mengenai unsur-unsur risiko yang dihadapi setiap saat..."

Sejak tahun 2002, PermataBank telah mengembangkan sistem manajemen risiko yang komprehensif dan terus ditingkatkan, terakhir disesuaikan dengan Peraturan Bank Indonesia No. 5/8/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003 dan Surat Edaran Bank Indonesia No. 5/21/DPNP tanggal 29 September 2003 mengenai Penerapan Manajemen Risiko oleh Bank Umum.

Pada tahun 2002, upaya pengembangan meliputi (i) pembentukan struktur organisasi, (ii) persiapan dan pengembangan personil, serta (iii) pembangunan infrastruktur. Infrastruktur manajemen risiko itu sendiri terdiri dari perumusan kebijakan dan petunjuk pelaksanaan mengenai manajemen risiko; perumusan metodologi pengukuran risiko di seluruh lingkup bank; penetapan metode analisis dan sistem pelaporan; serta pengembangan sistem aplikasi manajemen risiko.

Pada tahun 2003, infrastruktur manajemen risiko telah lebih ditingkatkan melalui:
- Pengembangan struktur organisasi
- Penyempurnaan kebijakan dan petunjuk pelaksanaan manajemen risiko
- Pembentukan Komite Manajemen Risiko
- Pengembangan sistem aplikasi manajemen risiko meliputi bidang Kredit, Tresuri serta Operasi dan Non-Bisnis, dan
- Pengembangan Internal Model bagi pengukuran risiko tertentu.

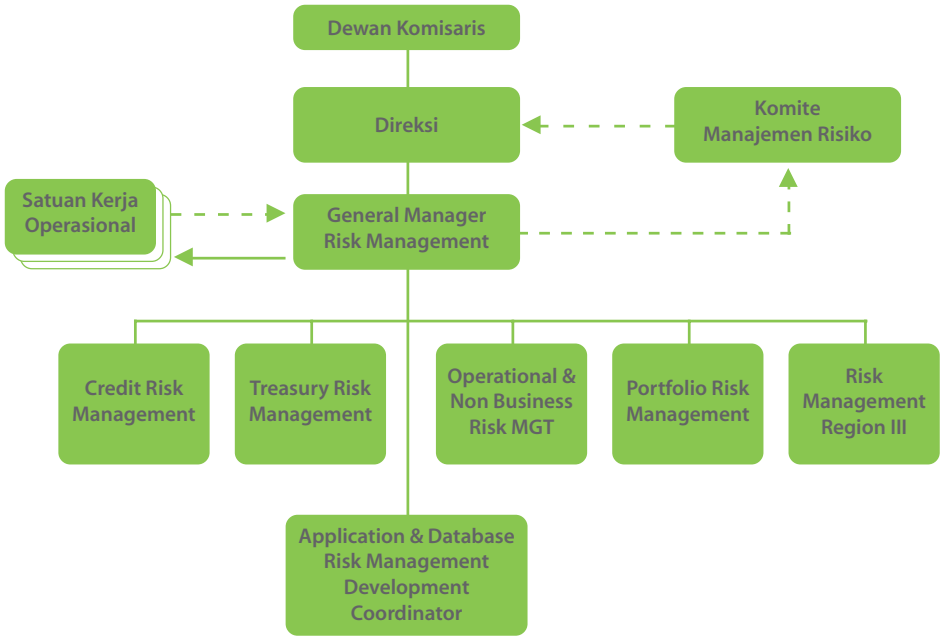
Memperkuat Struktur Organisasi

Pada tahun 2003 PermataBank memperkuat struktur organisasi manajemen risiko melalui penambahan satu unit dalam struktur Risk Management Group (RMG), yang kini terdiri dari enam unit di bawah General Manager Manajemen Risiko.

Selain itu, pada tahun tersebut Risk Management Group juga dilengkapi dengan pembentukan Komite Manajemen Risiko yang diketuai oleh Direktur Utama, dengan keanggotaan terdiri dari seluruh Direksi serta para General Manager yang terkait. Komite Manajemen Risiko bertanggung jawab untuk mengawasi pengembangan dan implementasi kebijakan manajemen risiko, kebijakan kredit, kebijakan investasi dan persetujuan kredit.

Risk Management Group merupakan struktur organisasi manajemen risiko yang independen di bawah seorang General Manager yang melapor langsung kepada Wakil Direktur Utama. Risk Management Group antara lain bertanggung jawab terhadap pelaksanaan strategi manajemen risiko; penilaian, pemantauan dan pelaporan berbagai posisi risiko; pengembangan sistem informasi manajemen risiko; pengembangan Model Risiko Internal; serta kajian dan evaluasi berkala

untuk menguji validitas proses, model dan data manajemen risiko. Pada akhir tahun 2003, struktur organisasi Risk Management Group adalah sebagai berikut:



Mengelola Risiko di Seluruh Organisasi Bank

Risk Management Group melakukan pendekatan holistik di seluruh organisasi PermataBank terhadap praktek manajemen risiko melalui empat unit seperti tertera pada struktur organisasi RMG yaitu Credit Risk Management, Treasury Risk Management, Operational and Non-Business Risk Management dan Portfolio Risk Management. Sesuai dengan peraturan Bank Indonesia mengenai penerapan manajemen risiko oleh bank umum, Risk Management Group mengelola delapan jenis risiko, yaitu risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis dan risiko kepatuhan.

Sejak tahun 2003, penerapan manajemen risiko di PermataBank telah mengikuti ketentuan Bank Indonesia, dan memiliki struktur yang memadai untuk menjaga terhadap kemungkinan terjadinya dampak risiko yang lebih besar dari kemampuan PermataBank untuk menyerap kerugian, atau yang dapat membahayakan kelangsungan usaha PermataBank. Untuk itu, PermataBank telah mengembangkan sistem manajemen risiko yang secara terpadu dan komprehensif mencakup kemampuan pemantauan, penilaian, pengukuran dan pengendalian risiko sebagai suatu perangkat standar bagi pelaksanaan identifikasi, penilaian dan manajemen yang akurat dari seluruh risiko yang dihadapi oleh PermataBank, saat ini dan di masa mendatang.

Berikut adalah uraian singkat penerapan manajemen risiko di masing-masing unit manajemen risiko:

• Credit Risk Management

- Melakukan pra-kajian dan analisa risiko terhadap produk pembiayaan baru ataupun yang diperbaharui, untuk memastikan bahwa risiko yang ditanggung sebanding dengan hasil yang diharapkan dan telah diantisipasi dan dikelola secara semestinya.
- Mengkaji dan mengevaluasi kebijakan dan prosedur di seluruh unit penyaluran kredit di PermataBank untuk memastikan bahwa seluruh risiko yang terkait dengan kebijakan dan prosedur tersebut telah dikelola dan diperkecil dengan semestinya; termasuk Panduan Kebijakan Kredit Komersial, Panduan Kebijakan Pembiayaan Rumah, Panduan Kebijakan Kredit Mobil dan Panduan Prosedur Administrasi Pinjaman.
- Merekomendasikan pejabat-pejabat PermataBank yang memenuhi syarat untuk mendapatkan kewenangan persetujuan kredit.
- Menerapkan 'prinsip empat-mata' dalam proses persetujuan kredit sejak Juli 2003, dimulai dengan penilaian awal kredit meliputi kajian terhadap aplikasi kredit dengan limit tertentu. Pada tahun 2003, prosedur ini mencakup 237 aplikasi kredit senilai Rp 4,44 triliun. Di Region III, proses pengkajian tersebut dilakukan oleh officer Credit Risk Management yang ditempatkan di Kantor Cabang Surabaya terhadap 118 aplikasi kredit senilai Rp 454 miliar selama tahun 2003. Region III telah terpilih sebagai *pilot project* untuk penerapan selanjutnya di region lainnya.
- Mengembangkan *Credit Risk Management System* (CRMS), termasuk pengembangan sistem penilaian risiko kredit yang seragam, meliputi 12-poin *Customer Risk Rating & Classification* (CRRC) yang dapat diterapkan kepada debitur korporasi, komersial dan ritel. CRMS memberikan pendekatan standar untuk mengevaluasi aplikasi kredit secara seragam, dan memberikan profil risiko keseluruhan dari debitur tanpa terbatas hanya pada profil risiko kredit. Selain itu, CRMS merupakan perangkat untuk memperkirakan kebutuhan likuiditas dalam rangka program penyaluran kredit, serta sebagai dasar bagi penetapan *pricing* kredit yang sebanding dengan risiko yang ditanggung. Pada akhir tahun 2003, CRMS telah dimulai penerapannya di seluruh unit bisnis PermataBank.

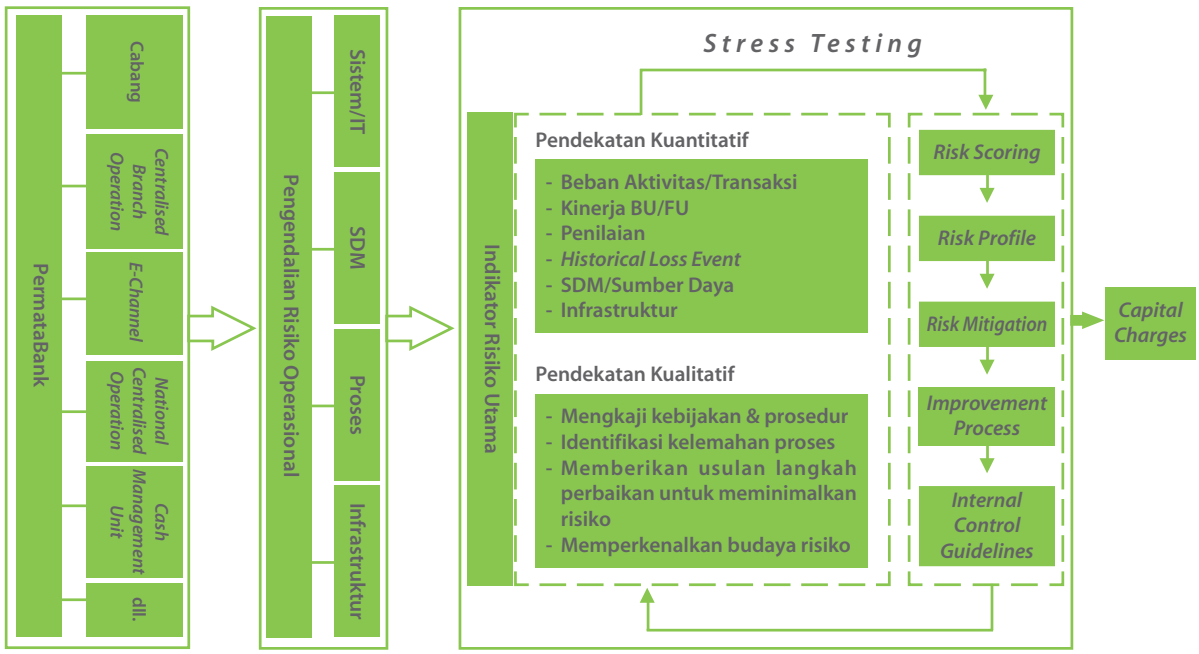
• Treasury Risk Management

- Melakukan pra-kajian dan analisa atas pengembangan produk baru tresuri dan atau peningkatan fitur produk tresuri.
- Menetapkan batasan perdagangan termasuk transaksi maksimum, open position, dan *stop-loss limit* yang dirancang untuk memperkecil faktor risiko.
- Mengembangkan sistem infrastruktur manajemen risiko yang mengandalkan teknologi informasi, berdasarkan model internal yang telah dikembangkan sesuai rekomendasi *Basel Accord II*, dengan menerapkan metode *Value-at-Risk* (VaR).
- Sebagai bagian dari manajemen risiko, infrastruktur tersebut memungkinkan perhitungan beban risiko pasar pada modal baik menggunakan model standar dari Bank Indonesia maupun model internal PermataBank. Model Bank Indonesia menggunakan metode jatuh tempo dan durasi, sedangkan model internal PermataBank melibatkan perhitungan *parametrics* VaR dan *historical* VaR secara terpadu melalui *platform* teknologi informasi. Selama tahun 2003, perhitungan beban risiko pasar terhadap modal menggunakan model standar BI dan model internal menunjukkan bahwa perhitungan

model internal dengan pendekatan VaR memberikan pembebanan yang lebih tinggi dibandingkan model standar, terutama akibat faktor gejolak suku bunga dan nilai tukar sepanjang tahun tersebut. Namun, dengan semakin stabilnya kondisi makro ekonomi menjelang akhir tahun serta berkurangnya gejolak nilai tukar perhitungan dengan kedua model memberikan hasil pada kisaran yang sama pada triwulan ke empat 2003.

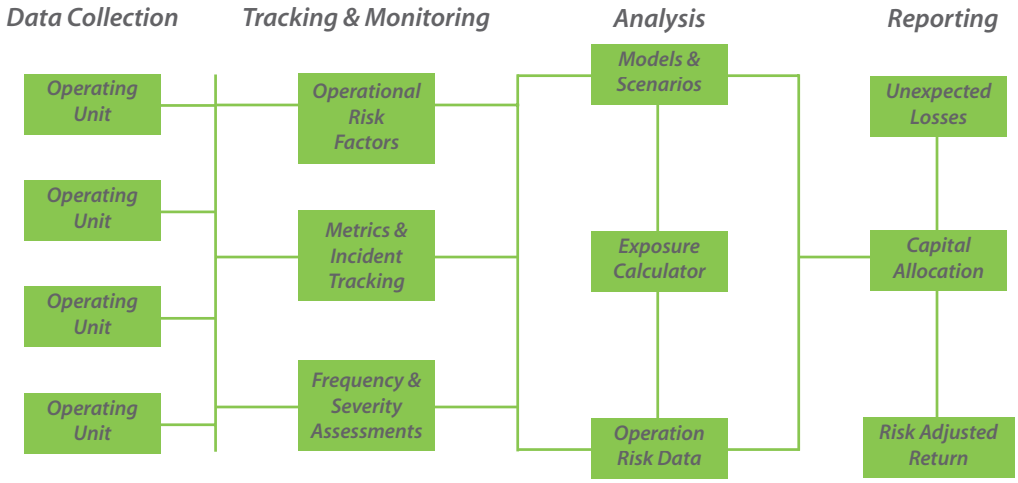
• Operations & Non-Business Risk Management

- Menetapkan kerangka kerja dan sasaran Manajemen Risiko Operasional untuk tahun 2003 dengan penekanan pada SDM, proses dan sistem yang didukung oleh teknologi informasi yang memadai,
- Mengidentifikasi parameter utama risiko operasional sebagai dasar untuk penilaian risiko di Unit Bisnis atau Unit Operasional, secara kualitatif maupun kuantitatif, dan menetapkan faktor rata-rata tertimbang pada profil risiko operasional seperti pada tabel berikut:



- Menerapkan kendali sistem *self assessment* dengan melakukan pemeriksaan periodik pada manajemen risiko operasional di tingkat cabang, memberi pengertian terhadap personil kantor cabang akan pentingnya manajemen risiko serta menegaskan bahwa aktivitas mereka akan selalu dipantau oleh pihak independen dari Risk Management Group.
- Mengkaji dan mengevaluasi kebijakan dan prosedur operasional yang ada untuk mengidentifikasi potensi hambatan atau kendala yang ada yang dapat menimbulkan risiko.
- Memadukan keseluruhan proses skoring risiko dalam suatu Sistem Manajemen Risiko Operasional yang dapat diakses oleh Unit Bisnis maupun Unit Operasional. Sistem tersebut telah diterapkan mulai November 2003.
- Melakukan perhitungan beban risiko operasional terhadap modal - seperti halnya dengan risiko pasar dan sesuai dengan *Basel Accord II* - untuk

memasukkan dampak kedua jenis risiko tersebut, selain risiko kredit, dalam perhitungan kebutuhan modal minimum. Tabel berikut memberikan arus informasi dalam pengukuran beban risiko operasional terhadap modal.



• Portfolio Risk Management

- Mengkaji dan memilah portofolio kredit berdasarkan sektor ekonomi. PermataBank memantau pengelompokan kredit berdasarkan sektor ekonomi di tingkat Bank, wilayah dan cabang. Analisa perbandingan terhadap 20 bank setara untuk melihat perbedaan dan persamaan profil kredit dengan bank-bank setara.
- Melakukan kajian dan analisa terhadap aneka industri untuk memperoleh *Industry Risk Summary* guna membantu unit operational menetapkan kelayakan industri. Pada tahun 2003, PermataBank menyelesaikan analisa terhadap tidak kurang dari 50 dan sektor industri dengan kategori berbeda, dimana hasilnya menunjukkan bahwa 29 industri termasuk sangat layak, 15 termasuk stabil, dan 6 dikategorikan kurang layak.
- Melakukan kajian dan analisa risiko dan hasil portofolio. Untuk memantau risiko strategis maupun kinerja keseluruhan, PermataBank secara periodik melakukan analisa perbandingan *risk return* secara eksternal maupun internal. Analisa internal membandingkan kinerja keuangan di antara Unit Bisnis. Sedangkan analisa eksternal membandingkan hasil dari aktiva produktif di PermataBank terhadap angka-angka pada 20 bank lain yang setara. Perbandingan dengan menggunakan berbagai parameter seperti pendapatan bunga, marjin bunga bersih, pendapatan operasional bersih dan laba bersih, menghasilkan sejumlah matriks risiko portofolio.

Sistem Manajemen Risiko yang Terpadu dan Mudah Digunakan

Sistem manajemen risiko di PermataBank dirancang untuk memberikan informasi penting menyangkut risiko dan manajemen risiko kepada personil yang memiliki otoritas untuk mengakses sistem. Menggunakan *platform* internet, sistem tersebut memungkinkan berbagai aplikasi yang mudah digunakan, termasuk pengembangan situs web manajemen risiko untuk keperluan internal Bank.

Pengukuran risiko di seluruh organisasi PermataBank merupakan salah satu ciri utama dari keseluruhan sistem manajemen risiko. Sistem manajemen risiko ini mendukung lima proses utama yang memastikan integritas dan validitas seluruh data, analisa, perhitungan maupun informasi yang dihasilkan oleh sistem, yaitu:

- **Proses Data *Mining*** dimana data dikumpulkan, didokumentasikan dan diperbarui setiap saat sebagai dasar untuk Model Internal. Data tersebut dapat berasal dari pengguna ataupun sistem lain di lingkungan Bank. Data yang masih bersifat baku harus diproses sebelum disimpan pada kategorinya masing-masing.
- **Proses Analisa Data** dimana setelah pemrosesan, data kemudian dianalisa dan dipergunakan dalam berbagai jenis perhitungan untuk membentuk Profil Risiko PermataBank. Perhitungan yang dilakukan dapat mencakup *Probability of Default* (PD), *Loss Given Default* (LGD) dan *Exposure at Default* (EAD) serta perhitungan pengukuran risiko menggunakan pendekatan *Internal Risked Base* (IRB). Pengukuran indikator risiko utama mempergunakan *Loss Distribution Approach* (LDA) untuk menghasilkan *Operational Risk Exposure*. Sedangkan pengukuran *Value-at-Risk* (VaR) digunakan untuk melakukan simulasi skenario terburuk akibat gejolak harga pasar.
- **Proses Verifikasi dan Validasi** dimana PermataBank melakukan validasi atas semua data baku dan memverifikasi akurasi dari metode pengukuran risiko yang dipergunakan, termasuk formulasi, rata-rata tertimbang, analisa regressi dan lain-lain, diantara berbagai proses verifikasi dan validasi.
- **Proses Mitigasi Risiko** dimana berdasarkan profil risiko yang diperoleh, PermataBank kemudian mengupayakan pengelolaan dan pengendalian risiko-risiko tersebut.
- **Proses *Risk-Adjusted Return on Capital* (RAROC)** yang memberikan tingkat pengembalian tertimbang menurut risiko dari modal yang digunakan setelah memperhitungkan seluruh faktor risiko yang dapat mempengaruhi tingkat pengembalian yang diharapkan atas ekuitas.

Situs Web Manajemen Risiko

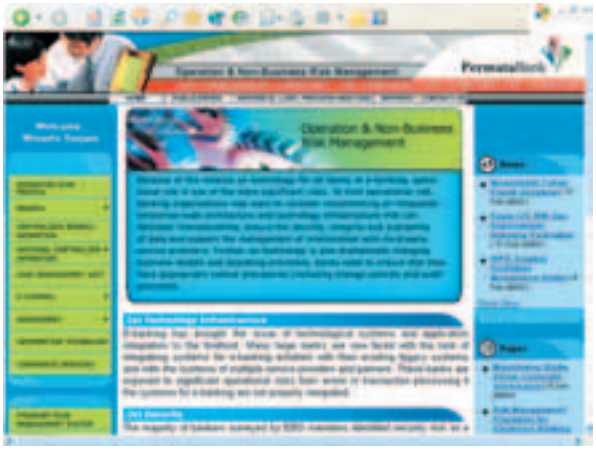
Pada tahun 2003 PermataBank melakukan terobosan dalam pengembangan infrastruktur manajemen risiko melalui peluncuran situs web manajemen risiko internal. Hal ini memungkinkan personil yang memiliki otorisasi akses untuk senantiasa memperoleh informasi dan perkembangan terkini menyangkut manajemen risiko, mulai dari kebijakan dan prosedur sampai pada sistem dan metodologi serta praktek dan implementasi.

Situs web tersebut memiliki delapan menu dan sub-menu mencakup Struktur Organisasi, Kebijakan Manajemen Risiko, publikasi mengenai Manajemen Risiko, Profil Risiko, Sistem Manajemen Risiko Operasi dan Non-Bisnis, Sistem Manajemen Risiko Perkreditan, Sistem Manajemen Risiko Tresuri, dan Sistem Manajemen Risiko Portofolio.

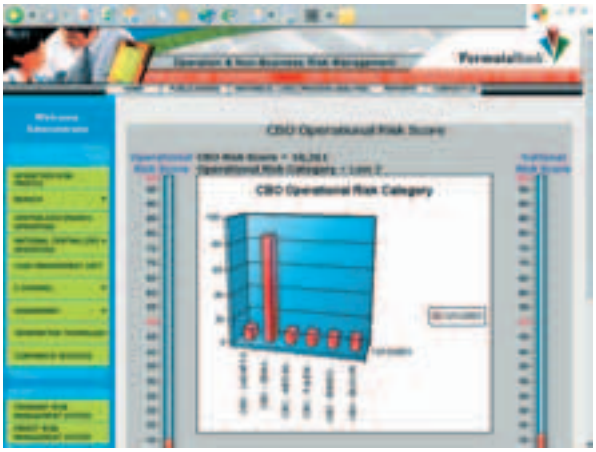
Mulai pada halaman berikut, dapat dilihat beberapa halaman yang diambil dari Situs Web Manajemen Risiko PermataBank yang memberikan gambaran mengenai cakupan dan besaran situs web tersebut.

Main Menu Display
"Selamat Datang di Manajemen Risiko - Faktor Sukses Utama Bagi Kelangsungan Keberadaan PermataBank."

Operation & Non-Business Risk Management
Mengukur dan memantau profil risiko di unit operasional dan non-bisnis,termasuk operasi kantor cabang, sentralisasi cabang, sentralisasi operasi nasional, operasi *cash management*, jalur distribusi elektronik, teknologi informasi dan layanan korporasi.



Operational & Non-Business Risk Profile
Tampilan halaman dimana potensi risiko yang timbul dari aktivitas operasional maupun non-bisnis diukur dan dikuantisasi. Profil serupa untuk kategori risiko yang lain ditampilkan pada halaman tersendiri masing-masing.



Customer Risk Rating & Classification (CCRC)

CRRC memberikan detil profil risiko nasabah di segmen konsumer, ritel dan komersial. CCRC memberikan informasi yang paling lengkap dan komprehensif sebanyak 32 halaman website.

CRRC Reporting

Sistem pelaporan CRRC terbagi atas pelaporan statis dan pelaporan dinamis. Di pelaporan dinamis, pengguna dapat memilih laporan yang dikelompokkan berdasarkan cakupan (nasional atau regional), aktivitas (unit bisnis/nama atau kelompok nasabah), ata personil pemantau (team leader, kepala seksi, manager cabang atau General Manager). Contoh tampilan adalah Peringkat CCRC berdasarkan *Total Interest Rate* dari *Team Leader.*

Treasury Risk Management System

Mengidentifikasi dan mengukur risiko terkait dengan aktivitas tresuri di pasar uang, valuta asing dan pasar modal. Risiko diukur menggunakan Model Standar dari Bank Indonesia dan Model Internal PermataBank dengan parametris maupun VaR historis.

Treasury Activity Risk Profile

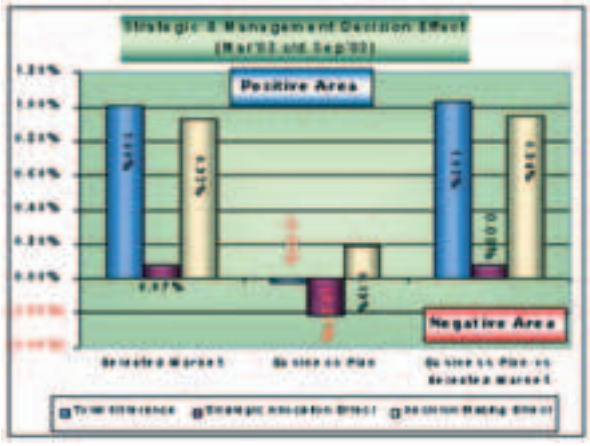
Profil risiko aktivitas tresuri mencakup ke delapan jenis risiko yaitu risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis dan risiko kepatuhan. Sistem akan menganalisa risiko-risiko tersebut untuk membentuk profil risiko gabungan PermataBank maupun tren masing-masing risiko.

Portfolio Risk Management System

Halaman ini memberikan analisa risiko pada posisi portofolio aktiva maupun kewajiban PermataBank. Informasi tersebut juga mencakup *Industry Risk Summary, Portfolio Risk Review*, dan *Portfolio Risk-Return Benchmarking* terhadap bank-bank lain.

Strategic or Management Decision

Sistem manajemen risiko PermataBank juga mengukur dampak dari keputusan strategis ataupun manajemen terhadap realisasi rencana usaha atau pencapaian target. Dengan kata lain, sistem dapat memberitahu apakah suatu keluaran tertentu merupakan hasil keputusan strategis atau keputusan manajemen.



memacu **sinergi operasional**

"Sinergi yang memadukan pengalaman, keahlian dan kemampuan untuk memahami, memacu karyawan PermataBank menciptakan organisasi yang siap memenuhi kebutuhan nasabah dan *stakeholder* lainnya...."

Membangun Budaya Perusahaan yang *Solid*

Memadukan budaya perusahaan yang berasal dari lima Bank Peserta Merger dan membangun sebuah budaya perusahaan baru merupakan sebuah tantangan besar. PermataBank menghadapi tantangan ini sejak hari pertama pendiriannya.

Menyadari arti pentingnya sebuah organisasi yang tangguh dan sumber daya manusia (SDM) yang memiliki kesamaan nilai dan budaya, manajemen PermataBank telah (i) merancang cetak-biru pengembangan SDM, (ii) menyesuaikan kompensasi karyawan agar setara dengan kondisi di industri perbankan, (iii) melakukan pemetaan ulang kebutuhan dan struktur organisasi, serta (iv) sosialisasi dan perubahan bertahap menuju budaya perusahaan yang baru.

Keseluruhan program membutuhkan aktivitas yang melibatkan keikutsertaan anggota Direksi dan pejabat senior PermataBank selama berjam-jam setiap hari. Berulangkali Direksi menyelenggarakan pertemuan, termasuk lebih kurang 15 kali seminar tentang strategi SDM dan budaya perusahaan sejak Maret hingga Desember 2003.

Dari berbagai aktivitas tersebut, PermataBank berhasil menyusun kebijakan dan strategi SDM yang komprehensif. PermataBank memulainya dengan analisa mendalam tentang visi PermataBank. Selanjutnya, menetapkan strategi apa yang terbaik untuk mewujudkan visi tersebut. Dengan mengetahui strategi yang dipergunakan, maka dapat disiapkan kapabilitas dan struktur yang diperlukan untuk menerapkan strategi tersebut. Selanjutnya adalah memperhitungkan implikasinya terhadap kegiatan bisnis operasional seperti jumlah personil yang dibutuhkan, kompetensi dan bakat yang diperlukan dan sebagainya. Hasilnya adalah rumusan visi dan tujuan manajemen SDM, kebijakan dan strategi SDM yang kemudian digunakan sebagai pedoman cetak biru SDM yang komprehensif.

Cetak biru tersebut mencanangkan pengembangan jangka panjang selama 10 tahun atau lebih dengan daftar 10 prioritas. Daftar tersebut meliputi diantaranya :

- **Penempatan karyawan** melalui rotasi atau rekrutmen. Kegiatan ini sudah efektif sejak tahun 2003 melalui seleksi dan rekrutmen personil secara ketat yang nampak dalam komposisi karyawan per 31 Maret 2003.
- **Program pelatihan** meliputi aspek penjualan, kompetensi inti perbankan, kepemimpinan dan kompetensi teknis, yang kini sedang berjalan, termasuk program pelatihan calon pimpinan untuk pengembangan eksekutif.

- **Sistem evaluasi kinerja**, sebagai bentuk awal dari sistem *balanced score card* untuk pengukuran kinerja keuangan, kepuasan nasabah, proses bisnis internal dan kurva pembelajaran individual.

Aspek-aspek lain yang masuk daftar prioritas adalah sistim kepangkatan karyawan, pembangunan budaya perusahaan, sistim penggajian dan tunjangan, rencana suksesi kepemimpinan dan perjanjian kerja bersama.

Dalam membangun budaya perusahaan, PermataBank telah mengidentifikasi lima nilai utama yang membentuk jatidiri *PermataBanker*. Kelima nilai itu adalah Kepercayaan, Integritas, Layanan, Kesempurnaan dan Profesionalisme. Masing-masing nilai dijelaskan dan dijabarkan dengan cara yang mudah diikuti dan dipahami. Sebagai contoh, kepercayaan dibangun di atas itikad baik, kejujuran dan keandalan. Integritas dikaitkan dengan norma-norma kepatutan dan tingkah laku yang berlaku di perusahaan dan masyarakat serta prinsip-prinsip tata kelola yang baik. Layanan merupakan kinerja atau kegiatan yang memenuhi atau melebihi harapan *stakeholder*. Kesempurnaan adalah sebuah kualitas yang berakar pada setiap karyawan PermataBank yang tak dapat menerima apapun kecuali yang terbaik. Profesionalisme adalah mengerjakan tugas yang diemban dengan penuh kompetensi, tanggung jawab dan dapat dipertanggungjawabkan.

Kelima nilai utama tersebut melahirkan Delapan Aturan Perilaku *PermataBankers* yang meliputi Disiplin; Bertanggung Jawab; Cepat, Tanggap dan Berinisiatif; Ahli

"Saya dilatih untuk melayani nasabah demi kepuasan mereka. Tanggung jawab saya akan terpenuhi apabila nasabah yang saya layani memberi tanda ini - atau acungan jempol - atas pelayanan PermataBank."

Customer Service Staf

rampion dari

"Saya merupakan bagian dari tim yang menunjang proses administrasi operasional perbankan PermataBank secara nasional, agar kolega kami di ujung tombak dapat memusatkan seluruh perhatian dan tenaganya pada pencapaian target bisnis maupun pelayanan nasabah..."

National Operations Center Manager

di Bidangnya; Mampu Bekerja Sama; Efektif dalam Berkomunikasi; Peka dan Peduli untuk Kebaikan dan Tidak Menyalahgunakan Jabatan.

Dari Penyedia Layanan Sampai ke *"Employee Champion"*

Visi untuk mengubah PermataBank menjadi sebuah bank swasta nasional terkemuka dan profesional bergantung pada kecepatan dan kemampuan PermataBank untuk melakukan restrukturisasi sistem dan mempersiapkan infrastruktur operasional pada periode pasca merger. Dalam melaksanakan tugas ini, sistem operasi PermataBank menerapkan fungsi dukungan strategis dan bertindak sebagai Penyedia Layanan, Mitra Bisnis, Agen Kepatuhan dan *Employee Champion* sekaligus.

Sebagai Penyedia Layanan, strategi operasi PermataBank adalah memberikan fokus pada pengembangan operasional perbankan inti yang tersentralisasi dan kokoh, serta melakukan *outsourcing* aktivitas non-inti kepada pihak ketiga. Dalam aspek operasional perbankan inti, misalnya, PermataBank melakukan sentralisasi operasional perbankan secara nasional bagi transaksi *trade finance*, tresuri, transfer dana valuta asing, kartu kredit dan layanan ATM. Secara paralel, PermataBank juga melakukan sentralisasi di perkotaan, misalnya operasional kredit untuk kredit konsumer dan komersial, serta sentralisasi operasional cabang untuk transaksi kantor cabang. Untuk operasional perbankan non-inti, PermataBank diantaranya menyerahkan tanggung jawab distribusi dan penanganan kas untuk kantor

Menjadi *Employee Champion* di PermataBank menuntut kami untuk terus meningkatkan kemampuan karyawan sebagai seorang profesional yang bertanggung jawab atas segala tindakannya, senantiasa menguasai pekerjaannya, serta tidak pernah berhenti menimba ilmu dan kesempurnaan..."

***Management** Trainee*

dari penyedia layanan sampai ke employee cha

cabang di wilayah Jabotabek kepada pihak ketiga, sehingga peranan operasi PermataBank hanya sebatas pemantauan atas kinerja dan kualitas layanan pihak ketiga tersebut.

Sementara itu pengembangan operasional perbankan inti masih tetap dipertahankan. Sebagai Penyedia Layanan, sistem operasi PermataBank juga memfokuskan diri pada peningkatan kualitas pelayanannya dengan menetapkan *Service Level Agreements* (SLA) di hampir seluruh proses perbankan inti PermataBank. Penggunaan SLA menciptakan kerangka pengukuran bagi sistem operasi dan para *stakeholder* untuk membandingkan antara kinerja dengan target yang diharapkan.

Sebagai mitra bisnis, sistem operasi PermataBank telah berhasil menyesuaikan aktivitas operasional dengan strategi usaha PermataBank, melakukan analisa mendalam tentang setiap strategi bisnis yang memiliki implikasi terhadap aktivitas operasional. Selama tahun 2003, prioritas operasional PermataBank adalah mempercepat proses pengikatan kredit, penilaian jaminan dan penyaluran kredit untuk mendukung jasa-jasa perbankan komersial; menyederhanakan proses kredit sehubungan dengan peluncuran produk kredit konsumer seperti PermataKPM dan PermataKPR; serta mengimplementasikan sistem penyelesaian surat-surat berharga tanpa warkat sesuai persyaratan Bank Indonesia untuk mendukung jasa tresuri.

Dalam rangka mendukung proses pengambilan keputusan, sistem operasi PermataBank telah menyempurnakan sistem informasi manajemen (MIS), meliputi pengkinian seluruh data agar dapat diakses setiap saat. Dengan

tampilan yang baru, MIS PermataBank juga mampu mendukung peningkatan, penyajian pelaporan PermataBank ke Bank Indonesia secara akurat dan tepat waktu.

Sebagai Agen Kepatuhan, peranan operasi adalah memfasilitasi penciptaan lingkungan kerja yang kondusif dan sesuai dengan tata kelola perusahaan dan kepatuhan. Di tahun 2003, PermataBank telah menyelesaikan petunjuk pelaksanaan prosedur operasional standar untuk semua unit bisnis dan operasional, termasuk petunjuk pelaksanaan penilaian risiko operasional serta kepastian hukum untuk setiap produk, layanan, dan transaksi perbankan yang dilakukan oleh PermataBank.

Akhirnya, sebagai *Employee Champion*, selain menyediakan lingkungan kerja yang kondusif, unit operasi juga bertanggung jawab untuk menyediakan sarana kerja memadai, sistem operasional yang efektif, serta praktek pengelolaan SDM yang adil dan bertanggung jawab kepada para karyawan.

pion dari penyedia layanan sampai ke employee

"Ada perasaan yang menyenangkan setiap kali kita membantu dan melayani orang yang belum kita kenal atau temui dalam hidup kita. Mereka mengandalkan respon dan petunjuk kita, sementara PermataBank mengandalkan kita untuk *perform*..."

Call Center Operator

Transformasi Teknologi

PermataBank menggunakan salah satu sistem perbankan tercanggih dan serba bisa di Indonesia, yang memungkinkan penggunaan *platform* perbankan terbuka yang kompatibel dengan sistem operasional lain di industri perbankan maupun institusi non-bank, serta mampu menunjang pengembangan produk atau penambahan fitur dalam jangka panjang. Dengan menghubungkan platform teknologi PermataBank dengan sebanyak mungkin penyedia layanan, termasuk bank-bank lain, PermataBank mampu melayani nasabah dengan memberikan pilihan yang lebih beragam, kenyamanan yang lebih baik dan manfaat yang lebih banyak. Selain itu, teknologi perbankan PermataBank memudahkan nasabah untuk melakukan pemindahan dana, konfirmasi saldo, pembayaran rekening, mengisi-ulang pulsa, melakukan transaksi pembelian, penarikan tunai, pengambilan kredit, dan masih banyak lagi, hanya dengan menekan tombol dan *Personal Identification Number* (PIN) atau *Password* yang mudah diingat.

PermataBank menyebutnya sebagai teknologi kemudahan dan transformasi, karena selain mampu mengubah cara menyampaikan produk dan layanan kepada nasabah juga mampu mengemas produk-produk seperti: Tabungan yang memberikan banyak keuntungan bagi nasabah. Kredit pemilikan rumah yang bukan sekedar untuk membiayai pembelian rumah. Kredit pemilikan mobil yang serba lengkap dan cepat dengan layanan purna kredit yang memberikan kemudahan serta kenyamanan. Kartu afinitas yang juga berfungsi seperti e-Wallet, kartu keanggotaan dan kartu ATM.

Semua kemudahan tersebut dikemas dalam produk dan layanan berbasis teknologi yang telah diluncurkan oleh PermataBank. PermataBank sudah mengaplikasikan *platform* teknologi dan arsitektur yang mendukung produk-produk tersebut sejak 2003 atau belum sampai setahun memasuki masa integrasi pasca merger.

Perkembangan tersebut menggambarkan besarnya kemampuan dan daya guna teknologi PermataBank yang serba bisa. Sebuah sistem yang mudah pengembangan dan adaptasinya sehingga memungkinkan penambahan *link host-to-host* dengan hampir semua vendor termasuk operator telepon selular, penyedia jasa utilitas, universitas, perusahaan penerbangan, *hypermarket*, pengembang properti, *dealer* mobil, pialang saham, lembaga keuangan non-bank dan tentu saja bank-bank lain. Dengan *link* yang terus berkembang dalam ukuran dan cakupan, nasabah PermataBank menikmati kemudahan perbankan dan semakin banyak lagi.

Di tahun 2003, PermataBank membeli lebih dari 2.700 *Personal Computer* (PC) untuk meng-*upgrade* yang sudah ada; melakukan konsolidasi jaringan telekomunikasi dari beberapa sistem menjadi satu jaringan *frame-relay* terintegrasi dengan protokol internet serta menggunakan beberapa penyedia jasa sekaligus untuk menjamin independensi dan kemampuan *back-up*; penambahan fasilitas *Interactive Voice Response* (IVR) untuk *Call Center*; dan meluncurkan sistem berbasis *web front-end* bekerja sama dengan IBM Indonesia untuk mengembangkan berbagai aplikasi yang mampu meningkatkan kecepatan, kecermatan dan keandalan layanan garda depan.

'03

kegiatan **kemasyarakatan**

Sebagaimana tercermin dari motonya, "Menjadikan hidup lebih bernilai", PermataBank memandang kehidupan sebagai suatu yang berharga dan patut dipelihara. PermataBank senantiasa memberi perhatian penuh terhadap berbagai kegiatan serta perkembangan sosial baik lokal maupun nasional, yang mendorong keterlibatan Perseroan dalam mendukung penciptaan lingkungan sosial yang serasi dan seimbang.

Pada tahun 2003, PermataBank melakukan berbagai dialog sosial, kegiatan kemasyarakatan, sumbangan serta pelestarian lingkungan baik di tingkat kantor pusat maupun kantor cabang di berbagai daerah, dengan melibatkan karyawan PermataBank sendiri maupun melalui kerja sama dengan berbagai instansi terkait. PermataBank mengharapkan berbagai kegiatan sosial ini dapat memberi kontribusi positif terhadap terciptanya lingkungan sosial yang sehat, dalam rangka mendukung pembangunan nasional di berbagai bidang.

Kegiatan sosial dalam bentuk program donor darah dilakukan secara rutin setiap tiga bulan sekali dilaksanakan di tiga gedung kantor utama PermataBank, bekerja sama dengan unit Palang Merah Indonesia setempat. Bekerja sama dengan Radio Delta FM di Jakarta, PermataBank menyumbangkan perangkat komputer ke beberapa sekolah. Berbagai sumbangan juga telah dilakukan oleh sejumlah Kantor Cabang PermataBank di sekitar lokasi yang dilanda bencana alam, misalnya sumbangan untuk korban banjir di Palembang, korban musim kering berkepanjangan di Boyolali melalui PermataBank Solo, serta korban banjir dan tanah longsor di Gombong melalui PermataBank Purwokerto.

Selain menyumbangkan perangkat komputer, PermataBank memberikan perhatian terhadap pendidikan generasi penerus bangsa Indonesia melalui program beasiswa untuk murid Sekolah Dasar di Malang, sumbangan rumah singgah bagi anak jalanan oleh PermataBank Semarang, dialog dengan generasi muda Pekanbaru mengenai narkoba, dan berbagai kegiatan serupa lainnya.

Sehubungan dengan kegiatan pelestarian lingkungan, pada tahun 2003 PermataBank melakukan program pembersihan Kali Mas di Surabaya serta berpartisipasi dalam program menanam "Sejuta Pohon 2003-2008" di Denpasar, Bali. Dalam kegiatan keagamaan, PermataBank antara lain menggelar acara "Buka Puasa Bersama Warga" secara nasional di 24 kota selama bulan suci Ramadhan yang lalu.

rencana **2004**

PermataBank telah mencanangkan tahun 2004 sebagai "Tahun Pelayanan", sesuai dengan komitmennya untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan kepada seluruh *stakeholder* PermataBank.

Secara garis besar, sasaran utama untuk tahun 2004 adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pelayanan yang prima bersama dengan promosi produk yang konsisten dalam rangka meningkatkan *public awareness* terhadap PermataBank.
2. Mengurangi ketergantungan terhadap obligasi rekapitalisasi (obligasi pemerintah).
3. Meningkatkan kinerja keuangan dengan peningkatan jumlah aktiva produktif, terutama melalui penyaluran kredit kepada segmen UKM dan kredit konsumer dengan tetap mempertahankan pangsa pasar segmen otomotif, serta menurunkan jumlah kredit bermasalah.
4. Memperbaiki komposisi pendanaan dalam rangka menurunkan *cost of fund*.
5. Meningkatkan *fee based income*.
6. Mengendalikan pertumbuhan beban operasional.
7. Mengupayakan penyajian profil risiko dengan fokus pada risiko pasar, risiko kredit, risiko operasional dan risiko strategis, sebagai landasan pembentukan *capital charges* dan *capital allocation*, sejalan dengan penerapan manajemen risiko dan tata kelola perusahaan sebagaimana ditentukan oleh Bank Indonesia dan Bank for International Settlement.
8. Memperkuat struktur permodalan melalui upaya *internal capital forming* serta upaya terpadu untuk meningkatkan kinerja saham PermataBank.
9. Memperluas jaringan kantor cabang dan ATM secara selektif, mengoptimalkan jaringan cabang dan jalur distribusi elektronik yang telah ada, serta menerapkan standarisasi kantor cabang.
10. Menumbuhkan budaya perusahaan yang kuat didukung oleh program pengembangan pengetahuan dan keperampilan dalam rangka menuju organisasi berkinerja prima.

'03

tinjauan **keuangan**

HASIL OPERASIONAL

• Pendapatan Bunga

Pendapatan bunga konsolidasi, termasuk pendapatan provisi dan komisi kredit, mencapai Rp 3.222,0 miliar pada tahun 2003, meningkat sebesar Rp 1.097,3 miliar, atau 51,6%, dari Rp 2.124,7 miliar pada tahun 2002. Portofolio surat-surat berharga, yang juga mencakup obligasi rekapitalisasi Pemerintah dan Sertifikat Bank Indonesia (SBI), masih merupakan kontributor terbesar pada pendapatan bunga dengan jumlah Rp 1.619,5 miliar, atau mencakup 50,3% dari total pendapatan bunga. selama tahun 2003. Pendapatan bunga dari kredit meningkat sangat signifikan yaitu sebesar 89,4%, dari Rp 709,9 miliar pada tahun 2002 menjadi Rp 1.344,4 miliar pada tahun 2003. Disamping adanya pertumbuhan kredit yang diberikan dari Rp 8.925,8 miliar pada akhir tahun 2002 menjadi Rp 9.759,3 miliar pada akhir tahun 2003, peningkatan pendapatan bunga kredit juga mencerminkan semakin baiknya kualitas portofolio kredit Bank.

• Beban Bunga

Beban bunga konsolidasi, termasuk beban provisi dan komisi, mencapai Rp 2.125,5 miliar pada tahun 2003, meningkat sebesar Rp 357,7 miliar atau 20,2%, dari Rp 1.767,8 miliar pada tahun 2002. Beban bunga deposito berjangka meningkat dari Rp 1.374,6 miliar di tahun 2002 menjadi Rp 1.578,8 miliar pada tahun 2003, atau mencakup 74,3% dari total beban bunga pada tahun 2003. Beban bunga tabungan dan giro masing-masing sebesar Rp 201,4 miliar dan Rp 154,4 miliar pada tahun 2003, dibandingkan Rp 165,6 miliar dan Rp 92,5 miliar masing-masing pada tahun 2002. Sejalan dengan menurunnya suku bunga SBI pada tahun 2003, suku bunga simpanan dana pihak ketiga juga lebih rendah dibandingkan tahun 2002, yang berdampak pada kenaikan beban bunga yang tidak begitu besar pada tahun 2003.

• Pendapatan Bunga Bersih

Akibat laju peningkatan pendapatan bunga yang lebih tinggi dari laju peningkatan beban bunga, maka pendapatan bunga bersih konsolidasi pada tahun 2003 meningkat sebesar hampir tiga kali lipat menjadi Rp 1.096,5 miliar, dibandingkan Rp 356,9 miliar pada tahun 2002. Hal ini juga tercermin pada rasio marjin bunga bersih yang meningkat dari 2,4% di tahun 2002 menjadi 4,4% pada tahun 2003.

• Pendapatan Operasional Lainnya

Pendapatan operasional lainnya tercatat sebesar Rp 302,5 miliar pada tahun 2003, meningkat sebesar Rp 32,5 miliar atau 12,1%, dari Rp 269,9 miliar di tahun 2002. Imbal jasa dari aktivitas perbankan transaksional memberikan kontribusi

sebesar Rp 125,9 miliar atau 41,6% dari total pendapatan operasional lainnya pada tahun 2003, yang berarti peningkatan sebesar 22,3% dari perolehan di tahun 2002 yang sebesar Rp 102,9 miliar. Hal ini sejalan dengan strategi Bank untuk terus meningkatkan porsi pendapatan yang berbasis pada penghasilan imbal jasa. Laba selisih kurs di tahun 2003 meningkat menjadi Rp 40,5 miliar, dari Rp 24,9 miliar pada tahun 2002.

• Beban Operasional Lainnya

Beban operasional lainnya meningkat sebesar Rp 254,1 miliar atau 39,2%, dari Rp 648,3 miliar pada tahun 2002 menjadi Rp 902,4 miliar di tahun 2003. Beban tenaga kerja dan tunjangan naik 44,6% menjadi Rp 424,6 miliar, sementara beban umum dan administrasi naik 33,2% menjadi Rp 392,8 miliar pada tahun 2003. Hal ini mencerminkan upaya konsolidasi sumber daya manusia dan jaringan pelayanan Bank, termasuk jaringan kantor cabang.

• Beban Penyisihan Penghapusan

Pada tahun 2003, Bank membukukan beban penyisihan penghapusan aktiva produktif sebesar Rp 11,0 miliar dan beban estimasi kerugian komitmen dan kontinjensi sebesar Rp 5,5 miliar, jauh lebih rendah dibandingkan dengan beban penyisihan yang dibentuk selama tahun 2002 yang masing-masing sebesar Rp 342,3 miliar dan Rp 13,0 miliar. Sejalan dengan semakin membaiknya kualitas aktiva produktif Bank, jumlah penyisihan yang dibentuk telah mencukupi serta telah dihitung sesuai dengan ketentuan yang berlaku sebagaimana tercermin juga pada rasio penyisihan penghapusan aktiva produktif yang telah dibentuk Bank terhadap jumlah penyisihan penghapusan aktiva produktif yang wajib dibentuk sebesar 165,3% pada akhir tahun 2003, dibandingkan 107,2% pada akhir tahun 2002.

• Laba Operasional

Pada tahun 2003, Bank berhasil membukukan laba operasional sebesar Rp 480,1 miliar, sedangkan selama tahun 2002, Bank masih mengalami rugi operasional sebesar Rp 859,1 miliar. Laba operasional di tahun 2003 terutama berasal dari kenaikan yang signifikan pada pendapatan bunga bersih serta adanya penurunan beban penyisihan penghapusan aktiva produktif. Sementara itu, rugi operasional di tahun 2002 terutama berasal dari dibukukannya beban merger sebesar Rp 482,2 miliar. Dengan demikian, rasio beban operasional terhadap pendapatan operasional (BOPO) juga menunjukkan perbaikan yaitu dari 138,1% pada tahun 2002 menjadi 86,6% pada tahun 2003.

• Laba Bersih

Laba bersih setelah pajak pada tahun 2003 tercatat sebesar Rp 558,1 miliar, sedangkan selama tahun 2002 Bank masih membukukan rugi bersih sebesar Rp 808,2 miliar. Kinerja imbal hasil atas aktiva (ROA) dan imbal hasil atas ekuitas (ROE) juga meningkat dari masing-masing minus 4,8% dan minus 153,5% di tahun 2002 menjadi 1,9% dan 66,1%, masing-masing pada akhir tahun 2003.

POSISI KEUANGAN

• Aktiva

Jumlah aktiva konsolidasi pada akhir tahun 2003 adalah sebesar Rp 29.034,8 miliar, meningkat sebesar Rp 1.007,3 miliar atau 3,6%, dari akhir tahun 2002 yang berjumlah Rp 28.027,5 miliar. Kenaikan jumlah aktiva terutama berasal dari kenaikan penempatan pada Bank Indonesia dan bank lain serta peningkatan pada kredit yang diberikan, sedangkan jumlah efek-efek di akhir tahun 2003 mengalami penurunan.

• Penempatan pada Bank Indonesia dan Bank Lain

Penempatan pada Bank Indonesia dan bank lain, sebelum penyisihan penghapusan, meningkat sebesar Rp 538,8 miliar, dari Rp 2.683,5 miliar pada akhir tahun 2002 menjadi Rp 3.222,3 miliar pada akhir tahun 2003, yang terutama mencerminkan kenaikan penempatan dana intervensi Rupiah, call money dan deposito berjangka masing-masing sebesar Rp 285,0 miliar, Rp 135,0 miliar dan Rp 204,3 miliar.

• Efek-efek

Efek-efek sebelum penyisihan penghapusan berjumlah Rp 12.506,2 miliar pada akhir tahun 2003, turun sebesar Rp 952,1 miliar atau 7,1%, dari Rp 13.458,3 miliar pada akhir tahun 2002. Pada akhir tahun 2003, jumlah obligasi Pemerintah dalam rangka rekapitaliasi Bank dan peleburan usaha mencakup 74,2% dari total efek-efek yang dimiliki Bank, sedangkan kepemilikan atas obligasi yang diperdagangkan di pasar sekunder serta exchange offer meliputi masing-masing 13,2% dan 6,3% dari total efek-efek di akhir tahun 2003.

Obligasi Pemerintah (termasuk dari pihak yang mempunyai hubungan istimewa) terdiri dari obligasi dengan suku bunga tetap dan obligasi dengan suku bunga mengambang dengan porsi masing-masing sejumlah 25,0% dan 75,0%, pada tanggal 31 Desember 2003.

• Kredit yang Diberikan

Pada akhir tahun 2003, jumlah kredit yang diberikan (sebelum penyisihan penghapusan) sebesar Rp 9.759,3 miliar, naik Rp 833,5 miliar atau 9,3%, dari Rp 8.925,8 miliar pada akhir tahun 2002.

Kredit modal kerja mencakup 35,3% dari total kredit yang diberikan, sedangkan porsi kredit konsumsi dan kredit investasi masing-masing sebesar 27,2% dan 25,0%, dari total kredit yang diberikan per akhir tahun 2003. Pada 31 Desember 2002, porsi kredit modal kerja, kredit konsumsi dan kredit investasi adalah berturut-turut sebesar 25,8%, 31,0% dan 27,9%, dari total kredit yang diberikan. Sejalan dengan kebijakan Bank untuk tetap memfokuskan diri pada segmen usaha kecil dan menengah, maka pada akhir tahun 2003, porsi Kredit Usaha Kecil (KUK) mencakup 24,3% dari total kredit, sementara pinjaman dengan pagu kredit sampai dengan Rp 15 miliar mencakup 65,4% dari total kredit yang disalurkan Bank.

Berdasarkan sektor ekonomi, kredit yang disalurkan ke sektor industri pengolahan mencakup 27,4% dari total kredit, sedangkan kredit ke sektor perdagangan dan sektor pertanian masing-masing sebesar 21,6% dan 8,1% dari total kredit pada akhir tahun 2003. Pada 31 Desember 2002, kredit ke sektor industri pengolahan, perdagangan dan pertanian berturut-turut mencakup 27,1%, 15,6% dan 9,4% dari total kredit. Kredit yang disalurkan ke sektor properti, yang antara lain termasuk dalam kredit ke sektor konstruksi dan sektor hotel, berjumlah Rp 343,3 miliar pada akhir tahun 2003, dan Rp 432,1 miliar pada akhir tahun 2002. Proporsi kredit dalam Rupiah dan mata uang asing adalah masing-masing sebesar 81,9% dan 18,1% pada 31 Desember 2003, dibandingkan 77,4% dan 22,6% masing-masing pada akhir tahun 2002.

Menyusul pelaksanaan Program Penjualan Aset Inti (PPAI) tahap I pada tahun 2002, Bank kembali melakukan PPAI II pada bulan April 2003 dan PPAI III pada bulan Oktober 2003, untuk kredit yang sudah diklasifikasikan macet dan telah seluruhnya dibentuk penyisihan penghapusan. Melalui PPAI II dan PPAI III, berhasil dijual kredit macet senilai Rp 159,5 miliar dan US$ 35,4 juta, dengan harga jual sebesar Rp 45,8 miliar dan US$ 8,3 juta.

Kredit yang direstrukturisasi adalah sebesar Rp 819,1 miliar atau 8,5% dari total kredit pada akhir tahun 2003, sedangkan pada 31 Desember 2002, jumlah restrukturisasi kredit adalah Rp 860,2 miliar atau 9,7%. Restrukturisasi kredit dilakukan dengan mengubah persyaratan pokok dan bunga serta perpanjangan jangka waktu pinjaman.

Kredit kepada pihak terkait, dalam hal ini adalah karyawan kunci Bank, berjumlah Rp 5,9 miliar atau 0,02% dari total aktiva konsolidasi pada akhir tahun 2003, sedangkan pada akhir tahun 2002 adalah sebesar Rp 10,8 miliar atau 0,04% dari jumlah aktiva konsolidasi.

Kredit bermasalah, yaitu kredit dengan kualitas kurang lancar, diragukan dan macet, berjumlah Rp 1.089,1 miliar pada akhir tahun 2003, menurun sangat signifikan dari posisi akhir tahun 2002 yang sebesar Rp 2.408,8 miliar. Rasio kredit bermasalah - gros adalah 11,2% dan 27,2% masing-masing pada akhir tahun 2003 dan 2002, sedangkan rasio kredit bermasalah secara neto pada akhir tahun 2003 dan 2002 adalah masing-masing sebesar 2,9% dan 10,3%.

Saldo kumulatif penyisihan penghapusan kredit pada akhir tahun 2003 adalah sebesar Rp 1.080,9 miliar, menurun signifikan dari posisi setahun sebelumnya yang sebesar Rp 1.718,9 miliar. Rasio pemenuhan penyisihan penghapusan kredit yang telah dibentuk Bank terhadap penyisihan yang wajib dibentuk adalah 165,3% pada akhir tahun 2003, sedangkan pada akhir tahun 2002, rasio pemenuhan ini adalah sebesar 107,2%.

• Penyertaan Saham

Pada 31 Desember 2003, tercatat 22 anak perusahaan dimana Bank memiliki penyertaan saham sebesar 20% atau lebih. Bank juga memiliki penyertaan yang berkisar antara 1% sampai 15% pada 8 perusahaan asosiasi. Restrukturisasi kredit denga cara *debt-to-equity participation* tercatat sebesar Rp 70,0 miliar pada tahun 2003 dan 2002.

Berdasarkan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa PT Bali Securities (anak perusahaan) tanggal 13 November 2003, pemegang saham menyetujui pembagian dividen sebesar Rp 7,6 miliar, dimana bagian Bank adalah sebesar Rp 7,3 miliar. Selain itu, pemegang saham juga menyetujui untuk meningkatkan modal disetor dari Rp 11,5 miliar menjadi Rp 18,0 miliar. Porsi Bank dalam peningkatan modal disetor tersebut adalah sebesar Rp 6,5 miliar, yang penyetorannya dilakukan dengan mengkonversikan dividen yang diterima Bank, sedangkan pemegang saham lainnya melepaskan haknya untuk mengambil bagian dari saham yang ditingkatkan tersebut sehingga persentase pemilikan atas penyertaan saham Bank meningkat dari 95,0% menjadi 96,8%.

Dalam Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa PT Bali Tunas Finance (anak perusahaan) tanggal 21 Oktober 1998 yang diaktakan dengan Akta Notaris Rachmat Santoso S.H. No. 35 tanggal 5 November 1998, pemegang saham

menyetujui untuk melikuidasi anak perusahaan tersebut sejak 31 Oktober 1998. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan Nomor Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak (NPPKP) atas nama PT Bali Tunas Finance telah dicabut berdasarkan Surat Penghapusan NPWP (No. Surat: PEM-02/WPJ.05/KP0203/2003 tertanggal 9 Juli 2003), dan Surat Pencabutan Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak (No. Surat: KEP-05/WPJ.05/KP.0203/2003 tanggal 9 Juli 2003). Sampai saat ini, proses likuidasi tersebut belum selesai.

• Dana Pihak Ketiga

Total dana pihak ketiga yang terdiri dari giro, tabungan, deposito berjangka serta sertifikat deposito, adalah sebesar Rp 23.490,2 miliar pada akhir tahun 2003, meningkat sebesar Rp 1.595,7 miliar atau 7,3%, dari Rp 21.894,5 miliar pada akhir tahun 2002. Tabungan meningkat sebesar Rp 739,6 miliar atau 27,1% menjadi Rp 3.470,9 miliar, sedangkan deposito berjangka dan sertifikat deposito naik sebesar Rp 643,1 miliar atau 4,3% menjadi Rp 15.634,7 miliar pada akhir tahun 2003. Kenaikan pada dana pihak ketiga secara umum mencerminkan meningkatnya kepercayaan masyarakat kepada Bank, serta keberhasilan Bank dalam memasarkan produk-produk pendanaan yang memenuhi kebutuhan masyarakat, terutama produk tabungan.

Komposisi dana pihak ketiga pada tahun 2003 masih didominasi oleh deposito berjangka yang mencakup 66,6% dari total dana pihak ketiga, sementara pada akhir tahun 2002, deposito berjangka masih meliputi 68,5% dari total dana pihak ketiga. Pada saat yang sama, porsi tabungan telah meningkat dari 12,5% pada tahun 2002 menjadi 14,8% di akhir tahun 2003, dimana hal ini sejalan dengan kebijakan Bank untuk meningkatkan porsi sumber dana berbiaya rendah.

Sumber pendanaan lain pada tahun 2003 adalah simpanan dari bank lain yang tercatat meningkat dari Rp 128,8 miliar pada akhir tahun 2002 menjadi Rp 517,0 miliar pada akhir tahun 2003.

• Ekuitas

Ekuitas tercatat sebesar Rp 1.713,6 miliar pada akhir tahun 2003, naik sebesar Rp 556.3 miliar atau 48,1% dibandingkan dengan saldo pada akhir tahun 2002 yang berjumlah Rp 1.157,3 miliar. Perubahan ekuitas tersebut terutama disebabkan penurunan pada saldo defisit yang berasal dari dibukukannya laba bersih pada tahun 2003.

Rasio kecukupan modal (CAR) tercatat sebesar 10,8% pada akhir tahun 2003, relatif stabil dibandingkan posisi setahun sebelumnya yang sebesar 10,4%.

tanggung jawab **pelaporan keuangan**

Laporan Tahunan ini, berikut laporan keuangan dan informasi lain yang terkait, merupakan tanggung jawab Manajemen PermataBank dan dijamin kebenarannya oleh seluruh anggota Dewan Komisaris dan Direksi dengan membubuhkan tandatangannya masing-masing di bawah ini.

Dewan Komisaris

DR. Aditiawan Chandra
Komisaris Utama

Deswandhy Agusman, Komisaris

DR. Lukita Dinarsyah Tuwo, Komisaris

Dradjat Bagus Prasetyo, Komisaris

Rachmat Saptaman, Komisaris

Ichsanuddin Noorsy, Komisaris

DR. Tirta Hidayat, Komisaris

Direksi

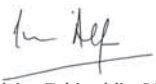
Agus D. W. Martowardojo, Direktur Utama

Chandra Purnama, Wakil Direktur Utama

Elvyn G. Masassya, Direktur

Joseph Georgino Godong, Direktur

Andrew Hardi Hanubrata, Direktur



Irman Alvian Zahiruddin, Direktur

Mahdi Syahbuddin, Direktur

Ongki Wanadjati Dana, Direktur

'03

data **perseroan**

dewan **komisaris dan direksi**

Dari kiri ke kanan :
Rachmat Saptaman, Komisaris
Ichsanuddin Noorsy, Komisaris
DR. Tirta Hidayat, Komisaris
DR. Lukita Dinarsyah Tuwo, Komisaris
Deswandhy Agusman, Komisaris
DR. Aditiawan Chandra, Komisaris Utama
Dradjat Bagus Prasetyo, Komisaris
Andrew Hardi Hanubrata, Direktur
Agus D. W. Martowardojo, Direktur Utama
Mahdi Syahbuddin, Direktur
Ongki Wanadjati Dana, Direktur
Chandra Purnama, Wakil Direktur utama
Joseph Georgino Godong, Direktur
Irman Alvian Zahiruddin, Direktur
Elvyn G. Masassya, Direktur

‘03

biodata **dewan komisaris**

DR. Aditiawan Chandra, Komisaris Utama
54 tahun
Warga Negara Indonesia, Sarjana Ekonomi Universitas Indonesia (UI), Jakarta (1977) dan memperoleh gelar Msc dari Univ. of Wisconsin, Madison, USA (1979) dan gelar Ph.D dari Univ. of North Carolina Chapel Hill, USA (1985).
Mengawali karir tahun 1975 di Program Perencanaan Nasional sebagai Asisten Pengajar. Lalu di berbagai kantor konsultan perencanaan dan konsultan manajemen perusahaan, menjadi Senior Riset / Kepala (1987 - 2000) di Lembaga Manajemen, dan menjabat sebagai *Managing Director* untuk Asosiasi Manajemen-The Flager Management Group yang menangani konsultasi pengembangan BTN dan Kebijakan Rumah Murah-Kantor Menpera dengan dana dari The World Bank. Beliau diangkat sebagai Anggota Komisaris di PT Semen Padang (1990 - 1995) dan juga Asmen I Bidang Iklim Investasi dan Deputi Perencanaan pada Kantor Menteri Negara Investasi / BKPM (1994 - 1997). Beliau juga menjabat sebagai Direktur Program Magister Manajemen MM UI (1996 - 2000), Anggota Komisaris pada PT Bank Internasional Indonesia Tbk (1999 - 2001), Dekan Fakultas Ekonomi UI (2001 - sekarang) dan juga *Advisory Committee* pada BPPN untuk program divestasi saham PT Bank Niaga Tbk (2001). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Komisaris Utama PermataBank.

DR. Lukita Dinarsyah Tuwo, Komisaris
42 tahun
Warga Negara Indonesia, Sarjana Teknik Industri ITB (1985) dan memperoleh gelar MA di bidang Ekonomi dari Vanderbilt University, Nashville, USA (1992) dan gelar PhD Ekonomi diraihnya pada University of Illinois, Urbana Champaign, USA (1998).
Mengawali karirnya di PT Unilever Indonesia sebagai Management Trainee, Production Planner, Elida Gibbs Division (1986 - 1987). Kemudian menjadi Staf Biro Perencanaan Makro dan Studi Kuantitatif (1987 - 1998). Selanjutnya menjadi Direktur Neraca Pembayaran dan Kerja sama Ekonomi International (NPKEI) (1998 - sekarang) sekaligus anggota Delegasi Republik Indonesia untuk berbagai forum kerja sama ekonomi internasional seperti UNCTAD, ESCAP, dan Konferensi PBB untuk Financing for Development. Selain itu juga staf pengajar tidak tetap di Program MM Universitas Bina Nusantara (1999 - sekarang), Anggota Sekretariat Komite Kebijakan Sektor Keuangan (KKSK) (2000 - Maret 2002) dan Sekretaris Komite Kebijakan Sektor Keuangan (KKSK) (April 2002 - sekarang). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Komisaris PermataBank.

Dradjat Bagus Prasetyo, Komisaris
48 tahun
Warga Negara Indonesia, Sarjana Ekonomi UI, (1982) dan memperoleh gelar MBA dari Golden Gate University, San Fransisco, USA (1986).
Meniti karir di perbankan sejak tahun 1981 di PT Bank Duta melalui Officer Development Program, dilanjutkan sebagai Treasury Officer (1982 - 1984), Dept. Head Ekspor Impor (1984 - 1986), Dept. Head Retail Banking (1986 - 1987), Wakil Pemimpin Cabang Denpasar (1987 - 1989), Pemimpin Cabang Denpasar (1989 - 1991), Group Head International Banking PT Bank Duta Kantor Pusat (1991 - 1992). Selanjutnya menjabat sebagai Direktur Operasi di PT Bank Putera Sukapura (Agustus 1992 - September 1993), bergabung di perusahaan Multi Finance (PT Swadinamika) sebagai Direktur Operasi (September 1993 - Agustus 1996). Menjabat sebagai Direktur Operasi di PT Bank Mashill Utama (1996 - 1998), Direktur Treasury & International Banking (1998), dan Direktur Utama (Oktober 1998 - Maret 1999). Sebagai Anggota Tim Pengelola PT Bank Duta (Maret 1999 - Februari 2000) dan menjadi Ketua Tim Pengelola (Februari 2000 - Juni 2000). Bergabung di PT Bank Bali Tbk sebagai Anggota Tim Pengelola (Juni - November 2000) dan selanjutnya menjabat sebagai Direktur Utama (November 2000 - September 2002). Mulai 30 September hingga 31 Oktober 2002, menjabat sebagai Direktur Utama di PT Bank Permata Tbk, dan terhitung sejak 31 Oktober 2002 menjabat sebagai Komisaris PermataBank.

Deswandhy Agusman, Komisaris
44 tahun
Warga Negara Indonesia, Sarjana Teknik Sipil dari Institut Teknologi Bandung (1985) dan memperoleh gelar MBA dari University of Denver, Colorado, USA (1988).
Sebagai Risk Manager di Citibank N.A. Jakarta (1989 - 1990) dan Syndication Manager PT Nomura Indonesia (1990 - 1991), Managing Director PT Peregrine Sewu Securities (1991 - 1998), Komisaris PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) (1999 - 2000), dan Komisaris Utama PT Permodalan Nasional Madani (Persero) (1999 - sekarang). Sementara itu di bidang Pemerintahan, beliau pernah menjabat sebagai Direktur Jenderal bidang Pembiayaan, Departemen Koperasi & UKM Republik Indonesia (1998 - 1999). Kemudian menjadi Deputi Menteri Negara Koperasi & UKM Republik Indonesia (1999 - 2001) dan Staf Ahli Menteri Negara Koperasi & UKM Republik Indonesia (2001 - sekarang). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Komisaris PermataBank.

DR. Tirta Hidayat, Komisaris
45 tahun
Warga Negara Indonesia, Sarjana Ekonomi di UI (1985). Memperoleh gelar MS (1987) dan gelar PhD (1991) dari Cornell University, New York, USA.
Sejak tahun 1985 hingga saat ini beliau mengajar pada beberapa universitas antara lain UI, Universitas Syah Kuala, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa (Banten), STEKPI, Sesko ABRI, Sesko Angkatan Udara dan Sekolah Staf Pimpinan Polisi. Karirnya di pemerintahan dimulai di Bappenas sebagai Kepala Biro Perencanaan dan Pengkajian Ekonomi Makro (April 1993 - September 1998), dan kemudian sebagai Kepala Biro Tenaga Kerja (Oktober 1998 - Maret 2000). Selanjutnya menjadi Kepala Badan Perencanaan dan Pengembangan di Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Agustus - Juli 2000). Selama di Bappenas beliau ditugaskan sebagai Anggota Kelompok Kerja II pada Dewan Komisaris Pemerintah untuk Pertamina (Juni 1993 - Januari 1999) dam sebagai Sekretaris Kelompok Kerja (Februari 1999 - Desember 2000). Juga sebagai Komisaris PT Pelabuhan Indonesia IV (Oktober 1996 - Agustus 1998) dan III (Oktober 1998 - sekarang). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Komisaris PermataBank.

Ichsanuddin Noorsy, Komisaris

45 tahun

Warga Negara Indonesia, Sarjana Muda Teknik Mesin dari Akademi Teknik Industri Tekstil UPN Veteran, Jakarta (1981). Memperoleh gelar Sarjana Hukum Tata Negara (1987) dari Fakultas Hukum UI dan Magister Sains dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UI (2001).

Mengawali karirnya sebagai wartawan di Grafiti Pers (1982 - 1983) dan di Citra Media (1984 - 1986), karirnya terus meningkat hingga menjabat Redaktur di perusahaan tersebut (1986 - 1987), dilanjutkan menjadi penulis profesional dan *media relations* di berbagai perusahaan *Public Relations*. Kemudian menjabat sebagai Manager Kredit dan *Remedial Loan* di PT Bank Agung Asia dan PT Bank Summa (1989 - Mei 1992). Sejak 1989 sampai sekarang menjadi Pembicara atau Moderator dalam berbagai Seminar dan Diskusi di dalam dan di luar negeri, menulis di berbagai media cetak, Pembicara dalam berbagai program *talk show* di radio dan televisi. Direktur Umum pada Perusahaan Pelayaran Nasional dan Layanan Kepelabuhan (1992 - 1997), dan Anggota DPR-RI Komisi VIII (1997 - 1999). *Senior Partner* dijabatnya di DSP Law Firm (1998 - sekarang), dan Staf Ahli Jaksa Agung di Kejaksaan Agung RI (1999 - 2001). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Komisaris PermataBank.

Rachmat Saptaman, Komisaris

39 tahun

Warga Negara Indonesia, Lulusan Institut Teknologi Bandung, Fakultas Industrial Engineering.

Memulai karir di PT Intermatrix Bina Nusantara (1989). Bergabung dengan PT Bank Niaga sebagai Commercial Account Officer (1995) hingga menjadi Senior Manager, Business Unit Head, Commercial (1999). Ditunjuk di BPPN sebagai Assistant Vice President, Loan Workout & Collections Team Leader (1999 - 2000), Vice President , Loan Workout & Collections Group Head (2001 - 2002) dan Senior Vice President, Asset Maintenance and Structured Products Division Head (2002). Terhitung sejak 25 September 2003 diangkat sebagai Komisaris PermataBank.

biodata **direksi**

Agus D. W. Martowardojo, Direktur Utama
48 tahun
Warga Negara Indonesia, Sarjana Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (1984). Mengikuti berbagai Banking & Management Courses termasuk di State University of New York, Buffalo, USA, Stanford University, Palo Alto, USA dan Institute of Banking & Finance, Singapore.
Memulai karir di Bank of America NT & SA (1984) melalui Officer Development Program dan sebagai International Loan Officer, PT Bank Niaga Tbk sebagai Vice President, Corporate Banking Group di Jakarta dan Surabaya (1986 - 1994). Menjabat Deputy Chief Executive Officer di Maharani Holding (1994), Direktur Utama di Bank Bumiputera (1995 - 1998) dan Direktur Utama di Bank Ekspor Impor Indonesia (1998).
Menjabat sebagai Managing Director Risk Management and Credit Restructuring di Bank Mandiri (1999), Managing Director Retail Banking and Operation Coordinator (2000), dan Managing Director Human Resources and Support Services (2001). Ditunjuk sebagai Advisor bagi Ketua dan Wakil Ketua BPPN untuk bidang Perbankan (2002).
Ketua Umum Perbanas periode 2003 - 2006, Ketua Umum Dewan Pimpinan Pusat- Institut Bankir Indonesia (2004).
Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Direktur Utama PermataBank.

Chandra Purnama, Wakil Direktur Utama
50 tahun
Warga Negara Indonesia, lulusan Fakultas Ekonomi UII, Yogyakarta (1979) dan memperoleh gelar MBA dari Baldwin-Wallace College, Ohio, USA (1986).
Mengawali karirnya di PT BNI Tbk bagian Pengelola Kredit Nasabah (1979), Divisi Treasury (1988 - 1993), pemimpin beberapa cabang/wilayah (1993 - 1997), Deputy General Manager Divisi Sindikasi dan Jasa Keuangan (1997 - 1998) dan General Manager BNI Card Center (1998 - 2000).
Menjabat sebagai Deputi Ketua Risk Management di BPPN (2000), Deputi Ketua Administrasi dan Dukungan Kerja (2000 - 2001). Ditunjuk oleh BPPN sebagai anggota Tim Pengawas PT Bank Bali Tbk (November 2001) dan selanjutnya sebagai Komisaris PT Bank Bali Tbk, dan sebagai Project Director Merger lima bank (Juni 2002). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Wakil Direktur Utama PermataBank.

Elvyn G. Masassya, Direktur Kepatuhan dan Sekretaris Perusahaan
37 tahun
Warga Negara Indonesia, Sarjana Ekonomi dari Universitas Jayabaya (1990), meraih gelar MM dari ITB (2000).
Memulai karirnya sebagai Peneliti di Encona Consultant (1990) dan sebagai Analis Kredit di Clemont Finance (1991). Karir di dunia perbankan dirintis di PT BNI Tbk sebagai Pengelola Kredit Ritel, Menengah dan Problem Loan Korporasi di berbagai daerah dan kantor pusat PT BNI Tbk (1991 - 1994), dilanjutkan sebagai Strategic Planning Manager (1995 - 1996), Senior Economist (1997 - 1999) serta Group Head of Corporate Relations (2000).
Menjabat sebagai Komisaris PT Bank Bali Tbk (Mei - November 2002). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Direktur PermataBank.

Joseph Georgino Godong, Direktur Finance & Information Services

41 tahun

Warga Negara Indonesia, Sarjana Tehnik Elektro, Universitas Trisakti, Jakarta (1986).

Karirnya di dunia perbankan dimulai di PT Bank Bali Tbk melalui Officer Development Program (1986), Commercial Banking Department (1987 - 1989), Head of Retail Banking Department (1990 - 1994) dan System and Operation Group Head (1994). Menjabat sebagai Center Manager Credit Card Issuing Business (1996 - 1998), General Manager Individual Marketing (Oktober 1998). Diangkat menjadi Direktur PT Bank Bali Tbk (Desember 1998) dan ditunjuk sebagai Tim Pendukung dari Tim Pengelola yang menangani Individual Financial Services (Juli 1999). Menjabat sebagai Direktur pada salah satu perusahaan jasa (Juni 2000), kemudian menjadi Direktur PT Bank Bali Tbk (November 2000). Disamping itu tercatat sebagai Honorary Associate (Ahli Honoris) pada Institute Bankir Indonesia (Mei 1999 - sekarang). Terhitung sejak 27 Oktober 2002 menjabat sebagai Direktur PermataBank.

Mahdi Syahbuddin, Direktur Banking Operations

42 tahun

Warga Negara Indonesia, Sarjana Teknik Penerbangan, ITB (1987).

Awal karirnya dimulai di Industri Pesawat Terbang Nusantara (IPTN) sebagai Junior Engineer (1985 - 1987) dan Atlantic Richfield (ARCO) Indonesia sebagai Senior Engineer (1987 - 1989). Karir di dunia perbankan diawali di Citibank N.A. melalui Management Associate Program di Global Consumer Banking. Diangkat menjadi Manager Loans Operations Department (1989 - 1990), Manager Loan Operations cabang Surabaya dan Assistant Manager Asset Product Services Department Head Citibank Jakarta (1991). Menjabat sebagai Consumer Banking Operations Head PT Bank Universal Tbk (1992 - 1994), Retail Banking Operations Head (1996), Operations Head (1997) dan Human Resources Management Head (1997 - 1998). Dipercaya sebagai Direktur Operations, Information Technology & Human Capital (1998 - 1999) dan Direktur Information Technology, Human Capital & Compliance (2000). Diangkat sebagai Deputy President Director (2000 - 17 Mei 2002) dan dipercaya sebagai Ketua Tim Pengelola PT Bank Universal Tbk (18 Mei 2002 - 30 September 2002). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Direktur PermataBank.

Ongki Wanadjati Dana, Direktur Commercial Banking II & Value Chain

47 tahun

Warga Negara Indonesia, Sarjana Teknik Mesin ITB (1981).

Memulai karir di Citibank N.A. melalui Executive Development Program Trainee (1982). Diangkat menjadi Account Officer Corporate Banking (1982 - 1983), Lease Officer (1984 - 1986), Account Officer Remedial Management (1986 - 1987) dan Credit Cycle Manager Consumer Banking (1987 - 1990). Ditunjuk oleh PT Bank Subentra sebagai Direktur Kredit (1990 - 1993), dan menjabat sebagai Presiden Direktur (1993 - 1998).

Dipercaya sebagai Tim Pemberesan Bank Subentra di BPPN (1998-1999). Menjabat sebagai Senior Advisor Risk Management di PT Bank Universal Tbk (1999) dan Wakil Presiden Direktur (2000 - 2002) yang membawahi Automotive Business, Treasury & International Banking. Ditunjuk oleh BPPN sebagai anggota Tim Pengelola PT Bank Universal Tbk (2002). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Direktur PermataBank.

Andrew Hardi Hanubrata, Direktur Commercial Banking I & Recovery

45 tahun

Warga Negara Indonesia, lulusan Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Katholik Parahyangan, Bandung (1986).

Mengawali karir di perusahaan distributor (1977 - 1986), bergabung dengan PT Bank Bali Tbk melalui Officer Development Program (1986), Marketing Officer (1987 - 1988) dan Commercial Marketing Head untuk Bandung dan sekitarnya (1990). Menjabat sebagai Middle Marketing Segment Head se-Jabotabek (1991), Middle Marketing Segmen Head untuk wilayah Jawa Timur dan Indonesia Timur (1993), Chief Pembina Bisnis Unit di Jawa Timur dan Indonesia Timur dan General Manager untuk Middle Marketing seluruh Indonesia (1995). Dipercaya sebagai Pembina Unit Special Assets Management untuk wilayah Surabaya, Bandung dan Jakarta (1997), diangkat sebagai Direktur PT Bank Bali Tbk (Desember 1998). Menjabat sebagai Tim Pendukung dari Tim Pengelola (Juli 1999) yang bertanggung jawab atas Strategic Planning, dan kembali diangkat menjadi Direktur PT Bank Bali Tbk (November 2000 - Oktober 2002). Terhitung sejak 31 Oktober 2002 menjabat sebagai Direktur PermataBank.

Irman Alvian Zahiruddin, Direktur Retail Banking,

40 tahun

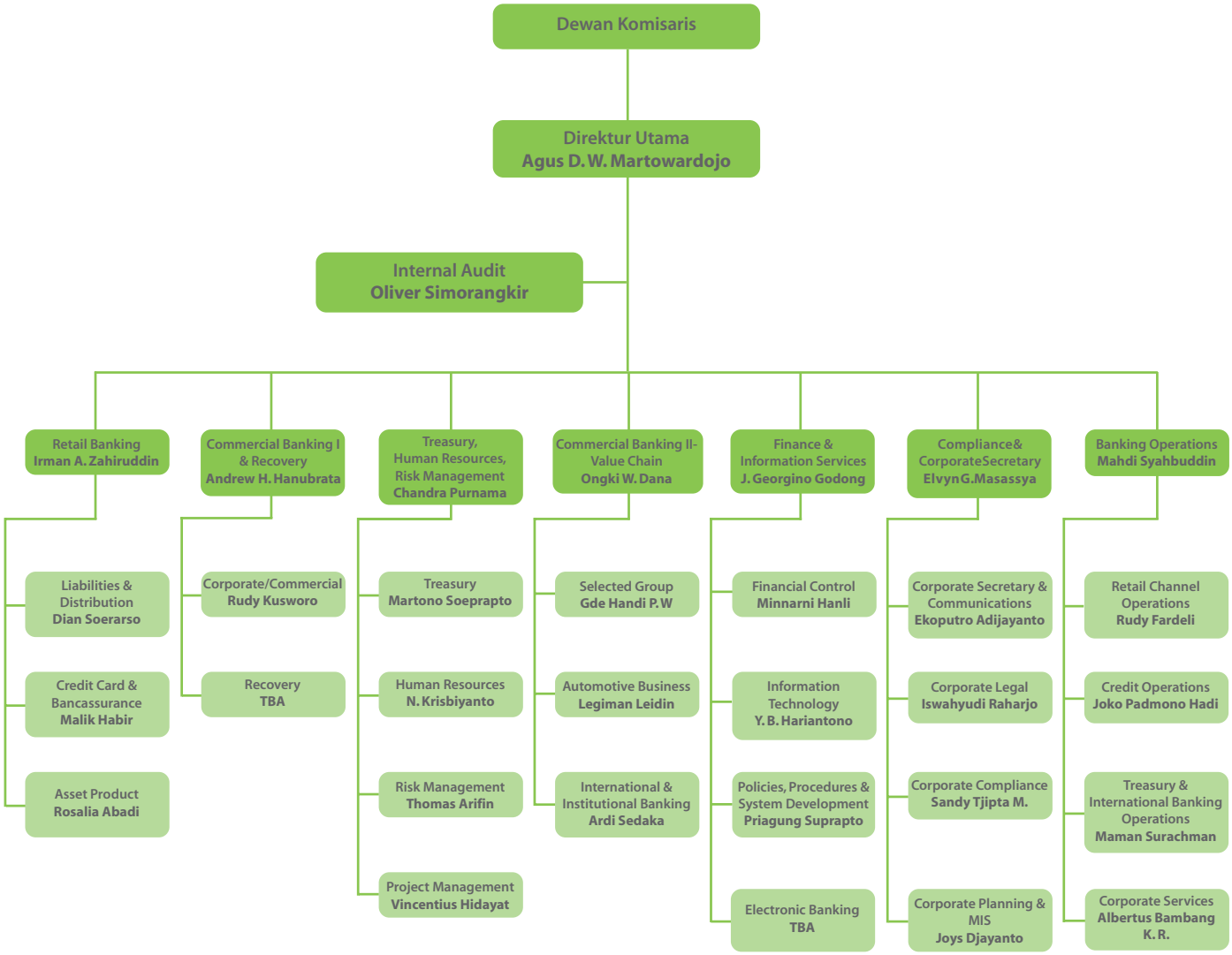
Warga Negara Indonesia, Sarjana lulusan San Joaquin Delta College, Stockton, California, (1985). Memperoleh gelar BA dari University of The Pacific, Stockton, California (1987) dan gelar MBA dari Golden Gate University, San Fransisco (1988).

Mengawali karir di Citibank N.A. melalui Management Development Program (1989), dan menduduki berbagai posisi hingga menjabat sebagai Citibank Area Director Card Products East Indonesia (1994).

Berkarir di PT General Electric Capital Indonesia (1994 - 2002) antara lain sebagai Chief Operating Officer, Acting Managing Director, Senior Director Business Development dan Quality Leader. Pada periode itu beliau juga pernah menjabat General Electric Capital Representative Director to PT Astra Sedaya Finance sebagai Financial Planning/ Chief Quality Officer dan Chief Information & Technology Officer. Disamping itu menjabat sebagai Vice Chairman bidang Regulasi pada Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) sampai tahun 2002. Terhitung sejak 31 Oktober 2002 diangkat sebagai Direktur PermataBank.

struktur **organisasi**

(per 31 Maret 2004)



pejabat **eksekutif**

(per 31 Maret 2004)

Banking Operations

General Manager Corporate Services	Albertus Bambang K. Rudiyanto
General Manager Credit Operations	Joko Padmono Hadi
General Manager Treasury & International Banking Operations	Maman Surachman
General Manager Retail Channel Operations	Rudy Fardeli

Commercial Banking I dan Recovery

General Manager Corporate Commercial	Rudy Kusworo

Commercial Banking II, Value Chain

General Manager International and Institutional Banking	Ardi Sedaka
General Manager Palm Oil, Pharmaceutical and Selected Group	Gde Handi P.W.
General Manager Automotive Business	Legiman Leidin

Compliance dan Corporate Secretary

General Manager Corporate Secretary & Communications	Ekoputro Adijayanto
General Manager Corporate Legal	Iswahyudi Raharjo
General Manager Corporate Planning & MIS	Joys Djajanto
General Manager Corporate Compliance	Sandy Tjipta Muliana

Finance dan Information Services

General Manager Financial Control	Minnarni Hanli
General Manager Policies, Procedures & System Development	Priagung Suprapto
General Manager Information Technology	Yohanes B. Hariantono

Internal Audit

General Manager Internal Audit	Oliver Simorangkir

Regional Management

General Manager Surabaya	Chandra Tjong
General Manager Retail Services Jabotabeka	Helena
General Manager Medan	Husni Sim
General Manager Bandung	Kevin Cahyadi Tatang
General Manager Retail Sales Jabotabeka	P. Hermanto Tjiawidjaja
General Manager Commercial Jabotabeka	Rufina Tinawati Marianto
Region I Head	Sukarman Omar
Region II Head	Legiman Leidin
Region III Head	Gde Handi P.W.
Region IV Head	Rudy Kusworo

Retail Banking

General Manager Liabilities & Distribution	Dian Soerarso
General Manager Credit Card & Bancassurance	Malik Habir
General Manager Asset Product	Rosalia Abadi

Treasury, Human Resources, Risk Management dan Project Management

General Manager Treasury	Martono Soeprapto
General Manager Human Resources	N. Krisbiyanto
General Manager Risk Management	Thomas Arifin
General Manager Project Management	Vincentius Hidayat

informasi **pemegang saham**

Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan 2004

RUPS Tahunan 2004 akan diselenggarakan pada hari Rabu tanggal 12 Mei 2004, mulai pukul 09.00 WIB di PermataBank Tower I, Jl. Jend. Sudirman Kav. 27, Jakarta 12920

Pencatatan Saham

Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya dengan kode saham "BNLI"

Biro Administrasi Efek

PT Blue Chip Mulia
Gedung Bina Mulia I Lt. 4
Jl. H.R. Rasuna Said Kav. 10
Jakarta 12950
Telp. : (62-21) 520 1928, 520 1983
Fax : (62-21) 520 1924

Auditor Independen

Prasetio, Sarwoko & Sandjaja
Wisma 46, Kota BNI
Lt. 25 - 28 & 30 - 31
Jl. Jend. Sudirman Kav. 1
Jakarta 10220, Indonesia
Telp. : (62-21) 575 7999
Fax : (62-21) 574 4521

Corporate Secretary & Communications

Ekoputro Adijayanto
PermataBank Tower I, Lt. 21
Jl. Jend. Sudirman Kav. 27
Jakarta 12920
Telp. : (62-21) 523 7980, 523 7899, 523 7788
Fax : (62-21) 523 7253, 523 7244
e-mail : eadijayanto@permatabank.co.id
investor_relations@permatabank.co.id

Situs Internet

Laporan Tahunan ini dan informasi lain mengenai PT Bank Permata Tbk dapat dilihat di situs www.permatabank.com

anak perusahaan **dan afiliasi**

Nama Perusahaan	Kegiatan Usaha	Kepemilikan
PT Bali Securities	Sekuritas	96,81 %
PT Bali Tunas Finance[1)]	Pembiayaan Konsumen & Sewa Guna Usaha	60,00 %
PT Asuransi Bancbali Nippon Fire	Asuransi Kerugian	51,00 %
Bank Perkreditan Rakyat [18 BPR][2)]	Bank	39,17 % s.d. 68,00 %
PT Bali Walden UOB Venture Capital [1)]	Modal Ventura	35,00 %
PT KDLC Bancbali Finance	Pembiayaan Konsumen & Sewa Guna Usaha	15,00 %
UOB Venture Investment Ltd., Singapore	Modal Ventura	5,22 %
Orient Bancorporation Ltd.	Bank	4,75 %
PT Sarana Bali Ventura	Modal Ventura	4,24 %
PT Bank UFJ Indonesia	Bank	3,77 %
PT Sarana Bersama Pembiayaan Indonesia	Investasi	1,91 %
PT Aplikanusa Lintasarta	Komunikasi	1,90 %
PT Kustodian Sentral Efek Indonesia	Pasar Modal	1,00 %

1) Dalam tahap likuidasi

2) 18 BPR : PT BPR Srisedana Mandiri, PT BPR Bali Artha Mandiri, PT BPR Bali Kopmengwi Mandiri, PT BPR Kopkuta Mandiri, PT BPR Bali Muktijaya Mandiri, PT BPR Bali Catur Mandiri, PT BPR Bali Pancajaya Mandiri, PT BPR Bali Agung Mandiri, PT BPR Bali Majujaya Mandiri, PT BPR Bali Cemawis Mandiri, PT BPR Bali Pandanaran Mandiri, PT BPR Bali Banaran Mandiri, PT BPR Bali Budikusuma Mandiri, PT BPR Bali Pati Mandiri, PT BPR Bali Gema Mandiri, PT BPR Bali Dayaupaya Mandiri, PT BPR Bali Kopjaya Mandiri, PT BPR Bali Rukun Mandiri

aktiva tetap **utama**

Gedung PermataBank Tower I yang terletak di Jl. Jend Sudirman Kav. 27, Jakarta dan Gedung PermataBank Tower III yang berlokasi di Bintaro Jaya,Tangerang, merupakan aktiva tetap utama yang masing-masing bernilai di atas 5% dari nilai keseluruhan aktiva tetap yang dimiliki Perseroan maupun anak perusahaan.

alamat **kantor**

Balikpapan

KC Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 1-3 Komp. Klandasan Permai Blok A
Balikpapan 76112
Telp. (0542) 732263
Fax. (0542) 732266

KCP Pandan Sari
Jl. Pandan Sari Komp. Pertokoan Blok A No. 5, Balikpapan 76131
Telp. (0542) 734762
Fax. (0542) 734791

KCP Balikpapan Plaza
Plaza Balikpapan (d/h Balikpapan Center) Lt Dasar Blok 5
Jl. Jend. Sudirman
Telp. (0542) 34225

Bandung

KC Merdeka
Jl. Merdeka No. 66
Bandung 40115
Telp. (022) 4234366
Fax. (022) 4235290

KCP Abdurahman Saleh
Komplek Perkantoran City Square B-10
Bandung 40174
Telp. (022) 6005573-74
Fax. (022) 6046144

KCP A. Yani
Jl. Jend A. Yani No. 251
Bandung 40114
Telp. (022) 7200054, 7206960
Fax. (022) 7271609

KCP Banceuy
Jl. Banceuy No. 79
Bandung 40111
Telp. (022) 4234026, 4236518, 4239890
Fax. (022) 4232748

KCP Buah Batu
Jl. Buah Batu No. 216
Bandung 40265
Telp. (022) 7311970-71, 7316424-25
Fax. (022) 7311969

KCP Burangrang
Jl. Burangrang No. 32
Bandung 40262
Telp. (022) 7320103, 7320944
Fax. (022) 7320102

KCP Cihampelas
Jl. Cihampelas No. 188
Bandung 40131
Telp. (022) 2038932
Fax. (022) 2038931

KCP Cimahi
Jl. Raya Cimahi No. 523
Cimahi 40523
Telp. (022) 6658211, 6652593
Fax. (022) 6658215

KCP Kopo
Jl. Kopo No. 24
Bandung 40242
Telp. (022) 6033106, 6031626
Fax. (022) 6031592

KCP Kopo Permai
Perumahan Kopo Permai Blok 50 AD No. 1 Bandung 40227
Telp. (022) 5407815, 5414284, 5414285
Fax. (022) 5403728

KCP Martadinata
Jl. RE Martadinata No. 123
Bandung 40114
Telp. (022) 7278977
Fax. (022) 7278980

KCP Moch. Toha
Jl. Mochamad Toha No. 152 A
Bandung 40243
Telp. (022) 5222390
Fax. (022) 5224860

KCP Pasirkaliki
Jl. Pasirkaliki No. 152
Bandung 40171
Telp. (022) 4210707, 4209515-16, 4264868
Fax. (022) 4264871

KCP Setiabudi
Jl. Setiabudi No. 170 K
Bandung 40141
Telp. (022) 2040211
Fax. (022) 2040212

KCP Soekarno Hatta
Jl. Venus Barat Kav. IV No. 14 Komp. Metro Soekarno Hatta
Bandung 40286
Telp. (022) 7507818, 7562462

KCP Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 67
Bandung 40241
Telp. (022) 4241327
Fax. (022) 4237172

KCP Sumbersari
Komplek Sumbersari Indah T-7
Bandung 40222
Telp. (022) 6016862, 6010802, 6010816
Fax. (022) 6047173

KCP Surya Sumantri
Jl. Prof. Drg. Surya Sumantri No. 51
Bandung 40164
Telp. (022) 2013556, 2001310-11, 2004238-39
Fax. (022) 2013556

KCP Unpar
Jl. Ciumbuleuit No. 94
Bandung 40141
Telp. (022) 2033930, 2033932, 2033926

KCP Astana
Jl. Astana Anyar 22, Bandung 40241
Telp. (022) 6079018
Fax. (022) 6079013

KCP Cibabat
Jl. Raya Cibabat No. 339 A, Cimahi
Bandung 40184
Telp. (022) 6649048
Fax. (022) 6649045

KCP Sawunggaling
Jl. Sawunggaling No. 1
Bandung 40116
Telp. (022) 4209090
Fax. (022) 4209140, 4261154

KCP Kepatihan
King Shopping Center Lt. Dasar
Jl. Kepatihan No. 11-17
Bandung 40251
Telp. (022) 4203447
Fax. (022) 4208138, 4204793

Batam

KC Lubuk Baja
Jl. Imam Bonjol Komp. Bumi Ayu
Lestari Blok A No. 7/8 Lubuk Baja
Batam 29432
Telp. (0778) 456700
Fax. (0778) 456010

KCP Bengkong Permai
Kompleks Bengkong Permai
Blok A No. 9, Batam
Telp. (0778) 424270, 450859

KCP Martadinata
Komp. Harapan Business Centre
Blok A-6 Wil. Pengembangan
Sekupang, Batam 29422
Telp. (0778) 321652, 324987

KCP Windsor
Komp. Windsor Central Blok B-7
Batam 29432
Telp. (0778) 424061, 459430

Bekasi

KCP Cikarang
Ruko Plaza Menteng Blok B No. 31
Jl. M.H. Thamrin, Lippo Cikarang
Bekasi 17550
Telp. (021) 8972590, 8972592
Fax. (021) 8972589

KCP Hero Plaza
Hero Plaza Gr. Floor No. S 3
Jl Cut Nyak Dien Kalimalang Ujung
Bekasi 17144
Telp. (021) 8849044, 8846919,
8849027, 8849029
Fax. (021) 8843208

KCP Kemang Pratama
Jl. Raya Kemang Pratama Blok AN
No. 12 A Sepanjang Jaya
Bekasi 17116
Telp. (021) 8270172-4, 82403176

KCP Pondok Gede
Pondok Gede Plaza Blok A No. 24
Jl. Raya Pondok Gede
Bekasi 17411
Telp. (021) 8469501, 8469503,
8469505
Fax. (021) 8469501

Pratama Plaza
Pratama Plaza Blok A 4 No. 3
Jl. Ir. H. Juanda No. 151
Bekasi 17111
Telp. (021) 8803135, 8803009,
88342801
Fax. (021) 8803009

Bogor

KC Kapten Muslihat
Jl. Kapten Muslihat 17 A
Bogor 16121
Telp. (0251) 312990
Fax. (0251) 311690

KCP Cibinong
Jl. Raya Cibinong KM 42 No. 707
Bogor 16916
Telp. (0251) 8764571-73
Fax. (0251) 8754207

KCP Dewi Sartika
Rukan Central Jl. Dewi Sartika
No. 46-48 Blok B No. 1
Bogor 16121
Telp. (0251) 353754-56
Fax. (0251) 353757

KCP Gunung Batu
Jl. Gunung Batu 1 B
Bogor 16610
Telp. (0251) 384985, 384987
Fax. (0251) 382604

KCP Mayor Oking
Jl. Mayor Oking 35 Ruko No. 1,
Citeureup
Bogor 16810
Telp. (021) 8764568, 8764569
Fax. (021) 8763135

KCP Pahlawan
Jl. Pahlawan No. 150 B
Bogor 16132
Telp. (0251) 384983, 384986
Fax. (0251) 384984

KCP Pajajaran
Jl. Pajajaran No. 11 A
Bogor 16151
Telp. (0251) 356115-117
Fax. (0251) 356114

KCP Plaza Pasar Baru
Plasa Pasar Baru Etalase No. 1
Jl. Surya Kencana No. 3
Bogor 16123
Telp. (0251) 340072, 340073
Fax. (0251) 340074

KCP Ruko Plaza Indah
Ruko Plaza Indah Bogor Blok A No. 3,
Jl. Raya Baru Cimanggu
Bogor 16710
Telp. (0251) 312769, 312843
Fax. (0251) 312770

KCP Tajur
Jl. Raya Tajur No. 39 B
Bogor 16720
Telp. (0251) 351176-77, 373911,
376118
Fax. (0251) 376911

KCP Pajajaran
Jl. Raya Pajajaran No. 19,
Bogor 16151
Telp. (0251) 377454
Fax. (0251) 377452

Cilegon

KC Raya Merak
Komplek Ruko Istana Cilegon No. 2 -3
Jl. Raya Merak No. 146
Cilegon 42414
Telp. (0254) 396166-7, 386919-22
Fax. (0254) 386922

Cirebon

KC Yos Sudarso
Jl. Yos Sudarso No. 1
Cirebon 45111
Telp. (0231) 201061, 208134,
208136
Fax. (0231) 201031

Denpasar

KC Dewi Sartika
Jl. Dewi Sartika Kav. 88
Denpasar 80114
Telp. (0361) 261678
Fax. (0361) 261679

KCP Benoa
Jl. By Pass Ngurah Rai No. 29
Pesanggrahan Benoa
Denpasar 80228
Telp. (0361) 728202
Fax. (0361) 728203

KCP Gatot Subroto
Jl. Gatot Subroto 123 X
Denpasar 80114
Telp. (0361) 427794
Fax. (0361) 427792

KCP Sanur
Jl. Danau Tamblingan No. 77
Sanur 80227
Telp. (0361) 270050
Fax. (0361) 282651

KCP Kuta Indah
Komplek Ruko Kuta Indah Blok C 6
Jl. By Pass Ngurah Rai
Kuta Bali 80361
Telp. (0361) 757966
Fax. (0361) 757967

KCP Legian
Jl. Legian Raya Kuta, Badung
Denpasar 80361
Telp. (0361) 754291
Fax. (0361) 754222

KCP Kuta Suci Arcade
Jl. Pantai Kuta, Kuta Suci Arcade No. 6
Kuta, Bali 80361
Telp. (0361) 766617
Fax. (0361) 766618

KCP Menara Ubud
Galleria Menara Ubud No. 7
Jl. Raya Ubud
Gianyar 80571
Telp. (0361) 978048
Fax. (0361) 978047

KCP Poppies Lane II
Jl. Poppies Lane II Legian
Kuta Bali 80361
Telp. (0361) 761517
Fax. (0361) 761518

KCP Pura Bagus Teruna
Jl. Pura Bagus Teruna No. 522
Legian, Kuta Bali 80361
Telp. (0361) 761287
Fax. (0361) 761512

KCP Teuku Umar
Jl. Teuku Umar 145 C
Denpasar 80116
Telp. (0361) 243101
Fax. (0361) 240078

KK Kuta Center
Komplek Pertokoan Kuta Center
Blok A No. 7, Jl. Katika Plaza 8 X
Bali 80361
Telp. (0361) 761921
Fax. (0361) 761922

KCP Melati
Jl. Melati No. 63
Denpasar 80114
Telp. (0361) 263373-76
Fax. (0361) 232921

Jakarta

KP Sudirman
Jl. Jend. Sudirman Kav. 27
Jakarta 12920
Telp. (021) 5237899, 5237999
Fax. (021) 2500680

KC Hayam Wuruk
Jl. Hayam Wuruk 84-85
Jakarta 11160
Telp. (021) 2601006, 6282277,
6297694, 2601050
Fax. (021) 6296412, 6295363

KC Kebon Jeruk
Pertokoan Kebon Jeruk Intercon
Blok F No. 2-3, Jakarta 11630
Telp. (021) 5304848/4850
5846087/6117, 5851453/2002
ext. 110

KC Kelapa Gading
Jl. Kelapa Gading Boulevard
Blok LB-1 No. 34-35
Jakarta 14240
Telp. (021) 4500080, 4531414
Fax. (021) 4500079

KC Mangga Dua
Jl. Raya Mangga Dua Blok E-4 No. 3
Jakarta 14430
Telp. (021) 6009867/69,
6011500/1818/3588/6050/8808
Fax. (021) 6018808

KC Thamrin
Menara Cakrawala
Jl. M.H. Thamrin No. 9, Jakarta 10340
Telp. (021) 323807, 327061,
3908071, 3908072, 3141895
Fax. (021) 3141161, 326802

KCP Abdul Muis
Wisma BSG Lt. 1 Unit 102
Jl. Abdul Muis No. 40
Jakarta 10160
Telp. (021) 3859059-62
Fax. (021) 3859063

KCP Arion
Wisma Arion
Jl. Pemuda Kav. 17, Rawamangun
Jakarta 13220
Telp. (021) 4718110-13
Fax. (021) 4718114

KCP Balikpapan
Jl. Balikpapan Raya No. 19
Jakarta 10160
Telp. (021) 3850188
Fax. (021) 3850205

KCP Bandengan Megah
Ruko Bandengan Megah 2 A
Jl. Bandengan Utara No. 81
Jakarta 14440
Telp. (021) 6630919-21, 6631683
Fax. (021) 6630919-21, 6631683

KCP Bintaro 1
Perumahan Bintaro Jaya sektor I
Blok E No. 1-2 Bintaro
Jakarta 12330
Telp. (021) 7351005-06, 7359813-16
Fax. (021) 7359817

KCP Cempaka Putih
Jl. Cempaka Putih Tengah 27 No. 3 A
Taman Solo
Jakarta 10510
Telp. (021) 4202808, 4212383-85
Telp. (021) 4202808, 4212383-85

KCP Cinere
Jl. Raya Cinere No. 84 Unit No. 32
Cinere Mal, Sawangan
Bogor 16514
Telp. (021) 7545213-14, 7545183
Fax. (021) 7545216

KCP Cipulir
Jl. Ciledug Raya No. 18 A, Cipulir Plaza
Jakarta 12230
Telp. (021) 2700083-84, 2700130-32
Fax. (021) 2700131

KCP Citra Garden
Citra Garden II Blok H 2 No. 1
Cengkareng, Jakarta 11830
Telp. (021) 5401806, 5441801,
6198780
Fax. (021) 5401808

KCP Citra Garden 1
Ruko Citra Garden Blok I-1
Kav. No. 7-8 Cengkareng
Jakarta 11830
Telp. (021) 5413682, 5408559-61
Fax. (021) 5413682, 5408559-61

KCP Citraland
Lower Ground Mal Ciputra No. 52
Jl. S. Parman, Grogol Jakarta 11470
Telp. (021) 5669736-39
Fax. (021) 5669738

KCP Fatmawati
Pertokoan ITC Jalan Fatmawati No. 1
Jakarta 12150
Telp. (021) 72791666
Fax. (021) 72791669

KCP Glodok
Pertokoan Glodok Plaza Blok F No. 6-7
Jakarta 11120
Telp. (021) 6263501
6493654/7438/7572, 6591664
Fax. (021) 6390668

KCP Green Garden
Komp. Ruko Kedoya Indah
Jl. Kedoya Raya No. 2, Jakarta 11520
Telp. (021) 5655155, 5655123,
5655565
Fax. (021) 5655050

Green Garden 2
Komp. Ruko Green Garden Blok A 14
No. 26 Jl. Raya Panjang, Jakarta 11520
Telp. (021) 5025026
5825027/5028/7173
Fax. (021) 5827102

KCP Gunung Sahari
Jl. Gunung Sahari Raya Blok B 8-9
No. 60-63, Jakarta 10610
Telp. (021) 4205561/8225/8233,
4268980
Fax. (021) 4205560

KCP Immanuel
Jl. Proklamasi No. 76, Jakarta 10320
Telp. (021) 3149123, 3900794-95
Fax. (021) 3900794

KCP Imperium
Menara Imperium Lt. Dasar
Jl. HR Rasuna Said Kav. 1
Jakarta 12940
Telp. (021) 8356174-77
Fax. (021) 8356175

KCP ITC Mangga Dua
Rumah Susun JITC II A
Jl. Raya Mangga Dua Ancol
Pademangan, Jakarta 14430
Telp. (021) 6018045, 6120395,
6241380
Fax. (021) 6018045

KCP Jamsostek
Gedung Jamsostek Lt. Dasar
Jl. Gatot Subroto No. 79
Jakarta 12930
Telp. (021) 520231, 52963505-6
Fax. (021) 5260413

KCP Jelambar
Jl. Jelambar Raya No. 5 C
Jakarta 11460
Telp. (021) 5644894-95, 5649076
Fax. (021) 5644895

KCP Johar
Jl. Johar No. 5 Menteng, Jakarta 10350
Telp. (021) 3149334-36, 3149343-44
Fax. (021) 3149336

KCP Kalibata Mal
Kalibata Mall Lt Dasar Blok C No. 11
Jl. Raya Kalibata, Jakarta 12740
Telp. (021) 7970320/0401
Fax. (021) 7970320

KCP Kalimalang
Jl. Raya Kalimalang M1/3C
Pondok Kelapa, Jakarta 13450
Telp. (021) 8642451-53, 8649988
Fax. (021) 8642451-53, 8649988

KCP Kedoya
Jl. Kedoya Agave Raya
Ruko Tomang Tol Blok A 1 No. 6
Jakarta 11520
Telp. (021) 5801071-72, 5804840-42
Fax. (021) 5803273

KCP Kelapa Gading 3
Jl. Kelapa Gading Boulevard Blok H 4
No. 7 Jakarta 14240
Telp. (021) 45152680-71, 4531190
Fax. (021) 4531190

KCP Ketapang
Jl. KH Zainul Arifin
Ketapang Indah Blok B II No. 9
Jakarta 11140
Telp. (021) 6333106, 6341292/3113
Fax. (021) 6341292

KCP Lokasari
Jl. Mangga Besar IX/83-85
Prinsen Park Hotel
Jakarta 11180
Telp. (021) 6289171-72, 6289105-06
Fax. (021) 6289171

KCP Mal Puri Indah
Mal Puri Indah Lt. Dasar Unit 70 A
Jakarta 11610
Telp. (021) 5822438-41
Fax. (021) 5822438-41

KCP Mandala Raya
Jl. Mandala Raya No. 21 A-B Tomang
Jakarta 11440
Telp. (021) 5637424-26
5654306/4926
Fax. (021) 5637424-26
5654306/4926

KCP Margonda
Jl. Margonda Raya Perceel No. 22 D
Unit C
Depok 16423
Telp. (021) 7750284-86, 7760830
Fax. (021) 7750284-86, 7760830

KCP Menteng Raya
Gedung Jasindo Menteng, Lt. Dasar
Jl Menteng Raya No. 21, Jakarta 10340
Telp. (021) 3924770-73
Fax. (021) 3924773

KCP Meruya Ilir
Ruko Taman Meruya Ilir Utara
Blok E 14 No. 31, Kebon Jeruk
Jakarta 11620
Telp. (021) 5849924-25, 5851466,
5866667-69
Fax. (021) 5849924-25, 5851466,
5866667-69

KCP Muara Karang II
Jl. Muara Karang Blok Z 3 Selatan
No. 50 Kav. 39, Jakarta 14450
Telp. (021) 6620447,0769/8012/
7875/7977/8009-10
Fax. (021) 6620447,0769/8012/
7875/7977/8009-10

KCP Pasar Baru
Jl. Pintu Air V No. 53 E
Kel. Pasar Baru Kec. Sawah Besar
Jakarta 10710
Telp. (021) 3520851/54/55, 3523423
Fax. (021) 3520851/54/55, 3523423

KCP Pasar Kenari
Pasar Kenari Kios No. 207-208
Jl. Kramat Raya, Jakarta 10430
Telp. (021) 3929814, 3927123
Fax. (021) 3927183

KCP Patrice Lumumba
Jl. Patrice Lumumba No. 18i
(Jl. Angkasa) Kemayoran
Jakarta 10610
Telp. (021) 4205155-57, 4208582,
4216247
Fax. (021) 4205157

KCP Plaza GRI
Plaza GRI Jl. HR Rasuna Said
Blok X 2 No. 1, Jakarta 12950
Telp. (021) 5262613-16
Fax. (021) 5262613-16

KCP Plaza Senayan
Plaza Senayan Lt. 1 Unit C 175 & 177
Jakarta 10270
Telp. (021) 5725115-18
Fax. (021) 5725116

KCP Plaza Thamrin
Gedung ATD Plaza Thamrin Lantai 1,
Jl. M.H. Tamrin Kav. 3, Jakarta 10250
Telp. (021) 39830185, 39830188
Fax. (021) 39830186

KCP Pondok Indah
Pondok Indah Plaza II Blok B II No. 7
Jl. Metro Pondok Indah, Jakarta 12310
Telp. (021) 7504020, 7653022,
7654463, 75902511-12
Fax. (021) 7654463

KCP Pondok Indah II
Jl. Metro Pondok Indah II Kav. UA
No. 6 Ruko Pondok Indah Plaz
Jakarta 12310
Telp. (021) 7504010-11, 75905821-23
Fax. (021) 7504012

KCP Puri Indah
Jl. Puri Indah Raya Blok A No. 17
Jakarta 11610
Telp. (021) 5803367/9791-92,
5826702-03
Fax. (021) 5809791

KCP Puri Niaga
Ruko Puri Bugar Blok L 6/A
Perumahan Puri Kencana,
Kembangan, Jakarta 11610
Telp. (021) 5825612-13, 5825044-46
Fax. (021) 5825612-13, 5825044-46

KCP P. Jayakarta
Ruko Prima Jayakarta Blok A- 3
Jl. Pangeran Jayakarta 133 Blk
Jakarta 11610
Telp. (021) 6244156/4160/5662,
6258146
Fax. ext. 12

KCP Taman Palem
Jalan Taman Palem Boulevard
Blol C-5 No.57, Perumahaan
Taman Palem, Cengkareng,
Jakarta Barat 11730
Telp. (021) 55956301,55956295
Fax. (021) 5561095

KCP Sunter Griya
Jl. Griya Utama Raya
Ruko Griya Inti Santosa Blok A 1
No. 37, Jakarta 14350
Telp. (021) 6401629/3943/3945/
4484
Fax. (021) 6401629

KCP Sunter Indah
Jl. Taman Sunter Indah Blok K I-1
Kav. 36 Sunter Jaya, Jakarta 14350
Telp. (021) 6501123, 6521404/
1434-35
Fax. (021) 6501123, 6521404/

KCP Sunter Mal
Sunter Mal Lt Dasar No. 3 D
Jl. Danau Utara Blok G 7
Jakarta 14350
Telp. (021) 6407011/7375/7420,
6451029
Fax. (021) 6407420

KCP Sunter Nirwana
Jl. Paradise 23 Blok J-1 Kav No. 5
Jakarta 14340
Telp. (021) 6519824-27
Fax. (021) 6519825

KCP Supomo
Jl. Prof Supomo SH,
Tebet Barat Dalam VII No. 30
Jakarta 12810
Telp. (021) 8350771-72, 8351577-79
Fax. (021) 8351577

KCP Taman Anggrek
Mal Taman Anggrek Lt. Dasar
Unit C 10 Jl. Letjen S. Parman
Jakarta 11470
Telp. (021) 5639468-70
Fax. (021) 5639051

KCP Taman Duta Mas
Ruko Taman Duta Mas Blok D 9 A
No. 11 Jl. Tubagus Angke
Jakarta 11460
Telp. (021) 5646368/9421-22/9427
Fax. (021) 5646368/9421-22/9427

KCP Taman Ratu
Jl. Ratu Kemuning Blok A 2 Kav. 9,
Duri Kepa, Jakarta 11510
Telp. (021) 5637427-29
Fax. (021) 5637427-29

KCP Tanah Abang
Jl. H. Fachrudin 36 Blok BB No. 1,
Tanah Abang, Jakarta 10250
Telp. (021) 39831700,39831703
Fax. (021) 39831700

KCP Tanjung Duren
Jl. Tanjung Duren Raya No. 72 A
Jakarta 11470
Telp. (021) 5685846-49
Fax. (021) 5685850

KCP Teluk Gong
Ruko Teluk Mas,
Jl. Teluk Gong No. 18 G
Jakarta 14450
Telp. (021) 6612086, 6631684-87
Fax, (021) 6631687

KCP Wolter Monginsidi
Jl. Wolter Monginsidi No. 88 P,
Kebayoran Baru, Jakarta 12170
Telp. (021) 2700311/2700764-
65/7252622, 7252619
Fax. (021) 2700764-65

KK HWPT (Mandala)
Jl. Hayam Wuruk No. 108 Blok A-148
Jakarta11160
Telp. (021) 5658283
Fax. (021) 6498283

KK Graha Pena
Jl. Kebayoran Lama No.12
Jakarta Selatan 12210
Telp. (021) 5347939, 5332464,
5340444
Fax. (021) 5347939

KK Roxy Mas
Ruko Pusat Niaga ITC Roxy Mas Blok B
2 No. 6 Jl. KH Hasyim Ashari
Jakarta 10150
Telp. (021) 6336328, 6336329,
6336330
Fax. (021) 6336331

KCP Menara Kadin
Gd. Menara Kadin
HR Rasuna Said Kav. 2-3, Kuningan
Jakarta 12950
Telp. (021) 5274216-20
Fax. (021) 5274216-20

KCP Cideng
Jl. Cideng Timur 30B
Jakarta 10180
Telp. (021) 6303587 - 88
Fax. (021) 6303590

KCP Enseval
Gd. Enseval, Jl. Letjen Suprapto Kav. 4
Jakarta 10820
Telp. (021) 4213431-32, 4216219
Fax. (021) 4259842

KCP Palmerah
Jl. Palmerah Barat 33, Jakarta 10270
Telp. (021) 5332894-95
Fax. (021) 5357755

KCP Kelapa Gading
Jl. Boulevard Blok LC VII No. 58
Jakarta 14240
Telp. (021) 4533312
Fax. (021) 4533640

KCP Gramedia
Gd. Gramedia
Jl. Matraman Raya 46-50
Jakarta 13150
Telp. (021) 2800773-75, 8583376
Fax. (021) 8566679

KK Jatinegara
RS Mitra Internasional
Jl. Raya Jatinegara 87
Jakarta 13310
Telp. (021) 2801019, 2800666, 099
Fax. (021) 2800873

KK Palmerah Gramedia
Gedung Gramedia Unit III, Lt. 3
Jl. Palmerah Selatan No. 26-28 Jakarta 10270
Telp. (021) 53651341, 5490666 ext. 4445
Fax. (021) 53651344

KK Perintis Gramedia
Gd. Kompas
Jl. Kebahagiaan No. 4-14
Jl. Gajah Mada
Jakarta 11140
Telp. (021) 2601234, 2601555 ext. 6550
Fax. (021) 8566679

KCP Roa Malaka
Jl. Roa Malaka Selatan No. 67
Jakarta 11230
Telp. (021) 2601434-35/44/55
Fax. (021) 2601469

KCP Jembatan Lima
Jl. K.H. Moh. Mansyur No. 154 B & C
Jakarta11250
Telp. (021) 6325655
Fax. (021) 6308882

KCP Pluit
Jl. Pluit Kencana Raya No. 41-43
Jakarta 14450
Telp. (021) 6605018, 6603138
Fax. (021) 6603792

KCP Sawah Besar
Ruko Atap Merah
Jl. Pecenongan No. 72 Blok B2-B3
Jakarta 10120
Telp. (021) 3522380, 3520818
Fax. (021) 3500117

KCP Harmoni
Harmoni Plaza Blok B 6-7
Jl. Suryopranoto 2, Jakarta 10130
Telp. (021) 6315911
Fax. (021) 6315532

KCP Tebet
Jl. Tebet Barat Dalam Raya
No. 153 C-D, Jakarta 12810
Telp. (021) 8305860
Fax. (021) 8351809

KK PIK
Jl. Camar Indah I, ST/D-D12
Pantai Indah Kapuk, Jakarta 14450
Telp. (021) 5881824-26
Fax. (021) 5881827

KCP Kapuk
Jl. Raya Kapuk No. 15 A
Jakarta 14460
Telp. (021) 5419785, 6192722
Fax. (021) 5419786

KK Krekot
Jl. Krekot Bunder Raya No. 75
Jakarta 10710
Telp. (021) 3509107-09, 3842946
Fax. (021) 3857229

KCP Cikarang
Cikarang Industrial Estate
Jl. Jababeka Raya Blok B1-B2
Bekasi 17530
Telp. (021) 8936556-57, 8934165-67
Fax. (021) 8934165

KCP Setiabudi
Gedung Atrium Plaza Setiabudi
Lantai I, Jl. HR Rasuna Said Kav. 62
Jakarta Selatan 12920
Telp. (021) 5210540-41
Fax. (021) 5210425

KCP Hayam Wuruk
Jl. Hayam Wuruk No. 102
Jakarta Barat 11160
Telp. (021) 6491788
Fax. (021) 6244965

KCP Kelapa Gading
Jl. Boulevard Barat Blok X-B/7
Jakarta Timur 14240
Telp. (021) 4507828, 4507826, 4507824
Fax. (021) 4507645

KCP Melawai Wijaya
Jl. Melawai Raya No. 7A
Jl. Wijaya IX No. 1, Kebayoran Baru
Jakarta Selatan 12160
Telp. (021) 7201065-66
Fax. (021) 7201067, 7250365

KCP Kebon Jeruk
Wisma AKR, Jl. Panjang No. 5
Jakarta Barat 11530
Telp. (021) 5311134
Fax. (021) 5305152

KCP Adhi Graha
Adhi Graha Lantai Dasar
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 56
Jakarta Selatan 12950
Telp. (021) 5265201-04
Fax. (021) 5265205

KCP AMDI
Jl. Gaya Motor Raya No. 8, Sunter II
Jakarta Utara 14330
Telp. (021) 6522555 ext 131/139, 65310059
Fax. (021) 6510058

KCP Wisma Danamon
Wisma Danamon Aetna Life Lt 16
Jl. Jend Sudirman Kav. 45-46
Jakarta Selatan 12930
Telp. (021) 5771321-24
Fax. (021) 5771325

KCP Agro Lestari
Jl. Pulo Ayang Rayang Blok OR I,
Kawasan Industri Pulo Gadung
Jakarta Timur 13930
Telp. (021) 4616627-33
Fax. (021) 4616626

KCP Bintaro
Bintaro Jaya Sektor IX Blok B9
Kav. 1-01, Pondok Aren
Tangerang 15229
Telp. (021) 7457870-74
Fax. (021) 7457869

KCP BSD
Komplek Ruko Sektor VII Blok RP
Kav. 96, Bumi Serpong Damai
Tangerang 15322
Telp. (021) 5374005-08
Fax. (021) 5374009

KCP JSE
Jakarta Stock Exchange Tower II
Lot 2 Unit 142
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta Selatan
Telp. (021) 5154793-95
Fax. (021) 5154707

KCP Casablanca
Apartemen Casablanca
KCP Menara I Lantai 1 Unit G-02B
Jl. Casablanca Kav. 12870
Jakarta Selatan 12870
Telp. (021) 8317227-29
Fax. (021) 8314510

KCP Mangga Dua
Gedung Orion Dusit Mangga Dua,
Lantai Dasar No.37-38 B
Jalan Mangga Dua Raya
Jakarta Barat 10730
Telp. (021) 6126263, 6598368, 6018224 & 6018234
Fax. (021) 6126263

KCP Ciputat
Ciputat Center
Jl. Ciputat Raya No. 75 AA
Tangerang 15411
Telp. (021) 7440709-13
Fax. (021) 7440715

KCP Ruko Citra Gran
Ruko Citra Gran Blok R 01 No.25,
Perumahan Citra Gran
Jalan Trace Yogie KM 4, Jatikarya
Bekasi 17433
Telp. (021) 84592123
Fax. (021) 84592123

KCP Fatmawati
Jl. Fatmawati No. 9
Jakarta Selatan 12420
Telp. (021) 7510822-23
Fax. (021) 7512960

KCP Glodok Plaza
Komplek Pertokoan Glodok Plaza
Lt 1 No. 63-64
Jl. Pinangsia Raya No. 1, Jakarta Barat
Telp. (021) 62302622
Fax. (021) 6280204

KCP Internusa
Graha Internusa Lt 7 Suite 705
Jl. HR Rasuna Said Kav. X-O
Jakarta Selatan 12950
Telp. (021) 5272817-20
Fax. (021) 5272813

KCP Jatinegara
Jl. Jatinegara Timur No. 42
Jakarta Timur
Telp. (021) 8197447, 85902035
Fax. (021) 8192037

KCP Johar
Jl. Johar No. 38, Menteng
Jakarta Pusat 10340
Telp. (021) 3153704-06
Fax. (021) 3146721

Kalimalang
Jl. Tarum Barat No. 12 E Ruko C7
Jakarta Timur 13430
Telp. (021) 8614471, 8614737,
8614758
Fax. (021) 8630533

KCP Kartika Chandra
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 18-20
Jakarta Selatan 12930
Telp. (021) 5264977-79
Fax. (021) 5264984

Kelapa Gading
Gading Boulevard Tower
Jalan Boulevard Raya Blok CN3
No. 9-10, Kelapa Gading 14240
Jakarta Utara
Telp. (021) 4515379, 4516446
Fax. (021) 4515219

KCP Kemang
Wisma Kemang
Jl. Kemang Selatan Raya No. 1
Jakarta Selatan 12560
Telp. (021) 7819441-43
Fax. (021) 7819439

KCP Ambasador
Mal Ambasador Lt. Dasar No. 18
Jl. Prof Dr. Satrio
Jakarta Selatan 12940
Telp. (021) 5760460-62
Fax. (021) 5760464

KCP Pondok Indah
Mal Pondok Indah Lt. Dasar No. 4 B
Jl. Metro Pondok Indah
Jakarta Selatan 12310
Telp. (021) 7506742-44
Fax. (021) 7506638

Taman Anggrek
Mal Taman Anggrek GL No. C-05
Jl. S. Parman Kav. 21, Jakarta Barat
Telp. (021) 5822426-29, 5822431

KCP Mangga Dua
Wisma Eka Jiwa Ruko No. 16
Jl. Mangga Dua Raya Jakarta Utara
Telp. (021) 6257645-46-47
Fax. (021) 6257710

KCP Medistra Adhi Graha
Jl. Jend.Gatot Subroto Kav. 59
Jakarta 12950
Telp. (021) 5277039

KCP Mega Mal
Mega Mall Ruko MG-55
Jl. Pluit Indah Raya, Jakarta Utara
14450
Telp. (021) 6683574- 37434093-94
Fax. (021) 6683742

KCP Batavia
Menara Batavia Lantai Dasar
Jl. KH Mas Mansyur Kav. 126
Jakarta Pusat 10220
Telp. (021) 5722309-12
Fax. (021) 5727410

KCP Menteng
Jl. R.P. Soeroso No. 40 D - 42 A
(d/h Gondangdia Lama), Jakarta Pusat
10360
Telp. (021) 3912215-18
Fax. (021) 3146721

KCP Mid Plaza
Mid Plaza II Lt Dasar
Jl. Jend. Sudirman Kav. 10-11
Jakarta Selatan 10220
Telp. (021) 5741679
Fax. (021) 5741694

KCP Gd. Pangaji
Gedung Pangaji, Lt. Dasar
Jl. Teluk Betung 41, Jakarta Pusat
Telp. (021) 3901092, 3920572

KCP Pasar Minggu
Gedung Askes Lt. Dasar
Jl. Raya Pasar Minggu No. 17
Jakarta Selatan
Telp. (021) 79199050
Fax. (021) 7986303

KCP Plaza Permata
Jl. MH Thamrin Kav. 57, Jakarta 10350
Telp. (021) 3903190-94
Fax. (021) 3903157

KCP Arteri Pondok Indah
Jl. Arteri Pondok Indah No. 41
Jakarta Selatan
Telp. (021) 7291225-26-29
Fax. (021) 72909778

KCP Sunter
Ruko Royal Sunter F1-3
Jl. Sunter Podomoro, Jakarta Utara
Telp. (021) 6507452, 6512595
Fax. (021) 6512595

Wisma BNI 46
Wisma BNI 46 Lt 7
Jl. Jend. Sudirman Kav. 1
Jakarta Selatan
Telp. (021) 5727586-89
Fax. (021) 5727585

Jember

KC Trunojoyo
Jl. Trunojoyo No. 35, Jember 68131
Telp. (0331) 427888
Fax. (0331) 484614

KCP Johar
Johar Plaza B 11-12-13
Jl. Untung Suropati, Jember 68137
Telp. (0331) 486154, 484612
Fax. (0331) 487381

Kabanjahe
KC Kabanjahe
Jl. Kapten Bangsi Sembiring 9
Kabanjahe 22114
Telp. (0628) 20290
Fax. (0628) 20290

Karawang
KC Tuparev
Jl. Tuparev No. 242, Karawang 41312
Telp. (0267) 406917-19
Fax. (0267) 406917

Lampung
KC Malahayati
Jl. Laksamana Malahayati No. 23
Lampung 35221
Telp. (0721) 481477
Fax. (0721) 486927

KK Antasari
Jl. Citra Raya Blok RB-8
Komp. Perumahan Villa Citra
Tj. Karang, Lampung 35133
Telp. (0411) 266429
Fax. (0411) 257547

KCP Kartini
Jl. RA Kartini
No. 115 Tanjung Karang
Lampung 35115
Telp. (0411) 264958
Fax. (0411) 264957

Makassar
KC A. Yani
Jl. Jend. A. Yani No. 41
Makassar 90174
Telp. (0411) 314635, 314642
Fax. (0411)314639

KCP Arief Rate
Jl. Arief Rate No. 27, Makassar 90111
Telp. (0411) 850409, 332488

KCP Pan. Jasper
Jl. Boulevard Panakkukang Jasper II/7
Komp. Panakkukang Mas
Makassar 90222
Telp. (0411) 446684-85

KCP Sulawesi
Jl. Sulawesi No. 159, Makassar 50174
Telp. (0411) 310843, 310856

KCP Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 12
Makasar 90113
Telp. (0411) 325410
Fax. (0411) 314840

Malang
KC Bromo
Jl. Bromo No. 20, Malang 65112
Telp. (0341) 361815
Fax. (0341) 328573

KCP Basuki Rahmat
Sarinah Plaza
Jl. Jend. Basuki Rahmat 24 C
Malang 65119
Telp. (0341) 340870
Fax. (0341) 340871

KCP Sutoyo
Jl. Letjen Sutoyo No. 27 B
Malang 65111
Telp. (0341) 474575, 474576,
474578
Fax. (0341) 474575

KCP Suprapto
Jl. Jaksa Agung Suprapto No. 41
Malang 65112
Telp. (0341) 351444

Medan
KC Zainul Arifin
Jl. KH Zainul Arifin No. 49-51
Medan 20152
Telp. (061) 4158188
Fax. (061) 4150188, 4153088

KCP Asia
Jl. Asia No. 99 T-U, Medan 20214
Telp. (061) 7365888
Fax. (061) 7365888

KCP A.R. Hakim
Jl. A.R. Hakim No. 27 A, Medan 20236
Telp. (061) 7351119
Fax. (061) 7351119

KCP Gatot Subroto
Jl. Gatot Subroto 119, Medan 20153
Telp. (061) 4536438
Fax. (061) 4536438

KCP Iskandar Muda
Jl. Iskandar Muda No. 256
Medan 20119
Telp. (061) 4577057
Fax. (061) 4577057

KCP Juanda
Jl. Ir. H. Juanda No. A-8, Medan 20157
Telp. (061) 7350220
Fax. (061) 7350220

KCP Kampung Baru
Jl. Brigjen Katamso No. 713
Medan 20159
Telp. (061) 7869587
Fax. (061) 7869587

KCP Kesawan
Jl. Jend. A. Yani No. 60, Medan 20111
Telp. (061) 4577049
Fax. (061) 4577049

KCP Mal Medan
Mal Medan Lt. 1,
Jl. MT Haryono No. 17-18
Medan 20212
Telp. (061) 4564988
Fax. (061) 4564988

KCP Pulo Brayan
Jl. Putri Hijau No. 223 B Pulo Brayan
Medan 20111
Telp. (061) 6610858
Fax. (061) 6610858

KCP Setiabudi Indah
Komp. Perumahan
Taman Setiabudi Indah
Jl. Cycas II Blok UU/62, Medan 20132
Telp. (061) 8200084
Fax. (061) 8200084

KCP Surabaya
Jl. Surabaya No. 53, Medan 20212
Telp. (061) 4573454
Fax. (061) 4573454

KCP Tengku Raja Muda
Jl. Tengku Raja Muda No. 88-A
Lubuk Pakam Deli Serdang
Medan 20511
Telp. (061) 7953321
Fax. (061) 7953321

KCP Thamrin
Jl. Thamrin No. 1-D, Medan 20234
Telp. (061) 4511073
Fax. (061) 4511073

KCP Palang Merah
Jl. Palang Merah 5 C-1, Medan 20111
Telp. (061) 4571900
Fax. (061) 4538363

KCP Iskandar Muda
Jl. Iskandar Muda No. 304-310
Medan 20112
Telp. (061) 4142900
Fax. (061) 4151900

KCP Binjai
Jl. Jend. Sudirman No. 49
Binjai 20714
Telp. (061) 8821336
Fax. (061) 8821090

KK Sutomo
Jl. Sutomo No. 66
Medan 20123
Telp. (061) 7366867, 736 0021
Fax. (061) 7365290

KK Gatot Subroto
Jl. Gatot Subroto KM 8,5/
Jl. Pinang Baris 449, Medan
Telp. (061) 8465501, 8465180
Fax. (061) 8465517

Padang
KC Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 21
Padang 25112
Telp. (0751) 30600
Fax. (0751) 30588

Pdg Sidempuan
KC Supratman
Jl. WR Supratman No. 23
Pdg Sidempuan 22178
Telp. (0634) 21429
Fax. (0634) 21846

Palembang
KC Kol. Atmo
Jl. Kol. Atmo No. 479
Palembang 30125
Telp. (0711) 311838
Fax. (0711) 351794, 358474

KCP Bukit Sejahtera
Komplek Bukit Sejahtera BA 24
(Polygon), Palembang 30139
Telp. (0711) 444130
Fax. (0711) 442710

KCP Barlian
Jl. Kolonel H. Barlian No. 276 D
Palembang 30151
Telp. (0711) 411581
Fax. (0711) 411419

KCP Kapten A. Rivai
Jl. Kapten A. Rivai 6193
Palembang 30129
Telp. (0711) 313491
Fax. (0711) 312607

KCP Kebumen
Jl. Kebumen Darat No. 901-902
Palembang 30125
Telp. (0711) 350981, 355037
Fax. (0711) 311501

KCP Kenten
Jl. AKBP Cek Agus Kenten No. 10
Palembang 30114
Telp. (0711) 715330, 715331
Fax. (0711) 715538

KCP Veteran
Jl. Veteran 193/3837 A
Palembang 30126
Telp. (0711) 373583
Fax. (0711) 361317

KK Tiara Fatrin
Jl. Rajawali No. 496
Palembang 30113
Telp. (0711) 373584
Fax. (0711) 373585

Pekanbaru
KC Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 136-138
Pekanbaru 28151
Telp. (0761) 43808
Fax. (0761) 22675

KCP Riau
Jl. Riau No. 42 - D, Pekanbaru 28153
Telp. (0761)29850, 44958

KCP Tuanku Tambusai
Jl. Tuanku Tambusai No. 508 F
(dahulu Jl. Nangka), Pekanbaru 28125
Telp. (0761) 572106
Fax. (0761) 572106

KCP Teuku Umar
Jl. Teuku Umar No. 29 A-B
Pekanbaru 28141
Telp. (0761) 32515, 33379
Fax. (0761) 32516

Pontianak
KC Juanda
Jl. Ir. H. Juanda 49-50 BB
Pontianak 78177
Telp. (0561) 738323
Fax. (0561) 736411

KCP Gajah Mada
Jl. Gajah Mada No. 69 C
Pontianak 78121
Telp. (0561) 747371, 747372

KCP Khatulistiwa
Jl. Khatulistiwa No. 99, Siantan
Pontianak 78242
Tel. (0561) 881667, 881668

KCP Tanjungpura
Jl. Tanjungpura No. 372
Pontianak 78122
Telp. (0561) 764926

Purwokerto
KC Satria Plaza
Komplek Ruko Satria Plaza Blok A-B
No. 1-2 Jl. Jend. Sudirman
Purwokerto 53114
Telp. (0281) 638288
Fax. (0281) 638286

Samarinda
KC Diponegoro
Jl. Diponegoro No. 88
Samarinda 75112
Telp. (0541) 201268
Fax. (0541) 201262

KCP Agus Salim
Jl. H. Agus Salim No. 34
Samarinda 75117
Telp. (0541) 747806, 747804

KCP Dr. Sutomo
Jl. Dr. Sutomo No. 66
Samarinda 75123
Telp. (0541) 202240, 742107

Semarang
KC Pandanaran
Jl. Pandanaran No. 14
Semarang 50241
Telp. (024) 8310200-01, 8310298,
8310188
Fax. (024) 8310225

KCP Bangkong Plaza
Komp. Bangkong Plaza Blok B 2
Jl. MT Haryono No. 864-866
Semarang 50242
Telp. (024) 8414551, 8414702,
8414089
Fax. (024) 8414648

KCP Majapahit
Komplek Ruko Gayamsari No. 2
Jl. Brigjen Katamso
Semarang 50161
Telp. (024) 6724004, 6724734
Fax. (024) 6724735

KCP Jurnatan
Komp. Pertokoan Jurnatan Blok D
No. 15-16 Jl. KH. Agoes Salim
Semarang 50137
Telp. (024) 3541115, 3541149
Fax. (024) 3515557

KCP Kaligawe
Jl. Kaligawe Km 5 No. 26
Semarang 50114
Telp. (024) 6585070, 6585080
Fax. (024) 6585090

KCP Mataram
Jl. M.T. Haryono No. 427-429/A 9
Semarang 50125
Telp. (024) 3563323
Fax. (024) 3560034

KCP Srondol
Jl. Setiabudi No. 229
Semarang 50263
Telp. (024) 7470242, 7470244
Fax. (024) 7470241

KCP Sultan Agung
Ruko Sultan Agung No. 14
Jl. Sultan Agung No. 104-106
Semarang 50252
Telp. (024) 8505961, 8506766
Fax. (024) 8505961

KCP Pandanaran
Jl. Pandanaran No. 109A
Semarang 50243
Telp. (024) 8412555
Fax. (024) 8443777

KCP Pemuda Mas
Komplek Rukan Pemuda Mas
Blok A 10-11, Jl. Pemuda No. 150
Semarang 50132
Telp. (024) 3651747
Fax. (024) 3561745

Solo

KC Gatot Subroto
Jl. Gatot Subroto No. 31, Solo 57151
Telp. (0271) 646565
Fax. (0271) 654196

KCP S. Parman
Jl. S. Parman No. 61, Solo 57133
Telp. (0271) 664580, 664581
Fax. (0271) 635659

KCP Urip Sumoharjo
Jl. Urip Sumoharjo No. 105
Solo 57129
Telp. (0271) 631901, 662085, 648903
Fax. (0271) 662086

KK Pasar Klewer
Pasar Klewer Blok G 6 Lt 1
Solo 57115
Telp. (0271) 645827, 631868
Fax. (0271) 645827

KCP Slamet Riyadi
Jl. Brigjen Slamet Riyadi No. 251
Solo 57141
Telp. (0271) 639999
Fax. (0271) 639999

Surabaya

KC Tunjungan
Jl. Tunjungan No. 52, Surabaya 60275
Telp. (031) 5315500, 5311342
Fax. (031) 5319530/6

KCP Gubeng
Jl. Raya Gubeng No. 50
Surabaya 60281
Telp. (031) 5032151, 5032150
Fax. (031) 5032147

KCP Jemursari
Jl. Raya Jemursari 76 Blok B 1-6
Surabaya 60297
Telp. (031) 8496878, 8419091
Fax. (031) 8496886

KCP Kapas Krampung
Jl. Kapas Krampung No. 160-162
Kav. 2-3, Surabaya 60142
Telp. (031) 5032146, 5032148
Fax. (031) 5032149

KCP Kedungdoro Permai
Jl. Kedungdoro No. 76 A 2
Surabaya 60251
Telp. (031) 5456912, 5322523
Fax. (031) 5456803

KCP KH Mukmin
Jl. KH Mukmin No. 11 Blok B III,
Komplek Bumi Jenggala Plaza
Sidoarjo 61214
Telp. (031) 8942931-2
Fax. (031) 8941636

KCP Mal Galaxy
Jl. Kertajaya Indah Timur No. 37
Surabaya 60115
Telp. (031) 5937272, 5937274
Fax. (031) 5937273

KCP Manyar
Jl. Manyar Kertoarjo V No. 52
Surabaya 60285
Telp. (031) 5947743-5
Fax. (031) 5947746

KCP Margorejo
Jl. Raya Margorejo Indah No. 97-99
Surabaya 60238
Telp. (031) 8421106, 8421105
Fax. (031) 8421104

KCP Ngagel
Jl. Ngagel Jaya Selatan 107/I
Surabaya 60283
Telp. (031) 5040319, 5040623
Fax. (031) 5040320

KCP Perak
Jl. Tanjung Perak Timur No. 512
Blok H 6, Surabaya 60165
Telp. (031) 3298170, 3266479
Fax. (031) 3294251

KCP Pondok Chandra
Jl. Palem I Blok TC No. 5, Sidoarjo
Sidoarjo 61255
Telp. (031) 8661681, 8663598
Fax. (031) 8663583

KCP RA Kartini
Jl. RA Kartini No. 36, Surabaya 60246
Telp. (031) 5685015, 5675620
Fax. (031) 5675631

KCP RA. Kartini
Jl. RA Kartini No. 236, Gresik 61122
Telp. (031) 3984108, 3984110
Fax. (031) 3984109

KCP Slompretan
Jl. Slompretan No. 38-40
Surabaya 60161
Telp. (031) 3522109, 3520086,
3522021, 3529065
Fax. (031) 3552865

KCP Songoyudan
Jl. Songoyudan No. 82
Surabaya 60612
Telp. (031) 3526742, 3524930
Fax. (031) 3525224

KCP Sukomanunggal
Jl. Raya Sukomanunggal Jaya 2-B
Surabaya 60188
Telp. (031) 7325940, 7343538,
7325455
Fax. (031) 7325142

KCP Sutorejo
Jl. Raya Mulyosari Blok PFF No. 76
Surabaya 60113
Telp. (031) 5939101, 5939120
Fax. (031) 5938501

KCP Golden City
Jl. Haji Abdul Wahab Siamin No. 2-8,
Unit G-26, Surabaya 60225

KK Kapasan
Jl. Kapasan No. 50, Surabaya 60141
Telp. (031) 3717133, 3713081,
3718924
Fax. (031) 3717130

KK Pasar Atum
Jl. Bunguran No. 45 Surabaya 60161
Telp. (031) 3532109
Fax. (031) 3530294

KCP Raden Saleh
JL. Raden Saleh No. 10-B
Surabaya 60173
Telp. (031) 5317307, 5377610
Fax. (031) 5357743

KCP Rungkut
Jl. Rungkut Kidul Industri No. 17 A
Surabaya 60293
Telp. (031) 8493134-5
Fax. (031) 8434225

KCP Darmo Permai
Jl. HR Mohammad 43
Surabaya 60226
Telp. (031) 7314090, 7326316
Fax. (031)7313425

KCP Sudirman
Jl. Panglima Sudirman No. 54-58
Surabaya 60271
Telp. (031) 5316991-6
Fax. (031) 5341606

KCP Kembang Jepun
Jl. Kembang Jepun No. 129 B
Surabaya 60161
Telp. (031) 3558384-86
Fax. (031)3558382

KCP Darmo Park
Jl. Mayjen Sungkono
Komp. Pertokoan Darmo Park I
Blok 2/3
Surabaya 60256
Telp. (031) 5660754, 56

KCP Dhamahusada
Jl. Dharmahusada No. 121 E
Surabaya 60115
Telp. (031) 5999762-65
Fax. (031) 5999766

Tangerang

KC Daan Mogot
Jl. Daan Mogot No. 35
Tangerang 15111
Telp. (021) 5517705/7707, 5524121, 5524795, 55790873
Fax. (021) 5517706

KC Gedung Jaya
Gedung Jaya II Bintaro Jaya
Sektor VII-CBD Pondok Aren
Tangerang 15224
Telp. (021) 7450061, 7450063, 7450067
Fax. (021) 7375871, 7450065

KCP Bintaro III
Perumahan Bintaro Jaya
Sektor III A Blok D 45-46
Tangerang 15225
Telp. (021) 7375866-71
Fax. (021) 7375871

KCP Pondok Cabe
Ruko Pondok Cabe Mutiara
Blok B No. 6 Jl. Raya Ciputat
Tangerang 15418
Telp. (021) 7415280-84
Fax. (021) 7415283

KCP Taman Cibodas
Komp. Villa Taman Cibodas
Blok A No. 7, Jl. Gatot Subroto Km 4
Tangerang 15138
Telp. (021) 5528480 - 83
Fax. (021) 5527402

KCP Villa Melati
Ruko Villa Melati Mas
Blok SR I No. 42-43 Serpong
Tangerang 15310
Telp. (021) 5372376-77, 5374280-82
Fax. (021) 5374280

Tasikmalaya

KC Yudanegara
Jl. Yudanegara No. 59
Tasikmalaya 46121
Telp. (0265) 338888, 331692, 338339, 338342, 338341
Fax. (0265) 338340

KCP Pasar Wetan
Jl. Komplek Pasar Wetan Baru No. 8
Tasikmalaya 46122
Telp. (0265) 332400
Fax. (0265) 333325

Tulungagung

KC Supratman
Jl. WR Supratman No. 107
Tulung Agung 66212
Telp. (0355) 322729, 322730, 322731
Fax. (0355) 321011

Yogyakarta

KC P. Mangkubumi
Jl. Pangeran Mangkubumi No. 26-28
Yogyakarta 55232
Telp. (0274) 516666, 522397, 522398, 520355, 520356
Fax. (0274) 565676

KCP Brigjen Katamso
Jl. Brigjen Katamso 178
Yogjakarta 55121
Telp. (0274) 372665
Fax. (0274) 385818

KCP Kaliurang
Jl. Kaliurang Km 6,3 Sleman
Yogyakarta 55283
Telp. (0274) 7471742-3
Fax. (0274) 889125

KCP Urip Sumoharjo
Jl. Urip Sumoharjo No. 143
Yogyakarta 55222
Telp. (0274) 564421, 521261-27, 564690
Fax. (0274) 588085

KCP Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 42
Yogyakarta 55224
Telp. (0274) 583858
Fax. (0274) 583869

Halaman ini sengaja dikosongkan

Kantor Pusat
PermataBank Tower I
Jl. Jend. Sudirman Kav. 27, Jakarta 12920
Tel. [62-21] 523 7899, 523 7999, Fax. [62-21] 250 0680
info@permatabank.co.id
www.permatabank.com